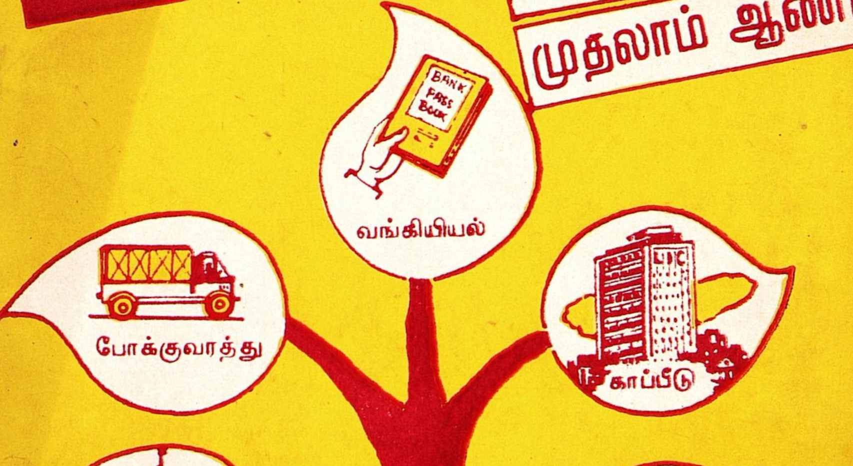
வாணிகவியலின் அடிப்படைக்கூறுகள்

மேல் நிலை
முதலாம் ஆண்டு



தமிழ்நாட்டுப்
பாடநூல் நிறுவனம்

வாணிகவியலின் அடிப்படைக்கூறுகள்

மேல்நிலை — முதலாம் ஆண்டு

தமிழ்நாட்டுப் பாடநூல் நிறுவனம்

சென்னை

மறுபதிப்பு—1981

பதிப்பாசிரியர் குழுத் தலைவர்:
பேரா. பு. சி. கந்தசாமி,
முதல்வர்,
அறிஞர் அண்ணா அரசு ஆண்கள் கலைக் கல்லூரி,
நாமக்கல்.

ஆசிரியர்கள் & மொழிபெயர்ப்பாளர்கள்:
பேரா. பு. சி. கந்தசாமி,
முதல்வர்,
அறிஞர் அண்ணா அரசு ஆண்கள் கலைக் கல்லூரி,
நாமக்கல்.

பேரா. அ. குமாரராசு,
வாணிகவியல் பேராசிரியர்,
பெரியார் கலைக் கல்லூரி,
கடலூர்.

மதிப்புரையாளர்கள்:
பேரா. பு. சி. கந்தசாமி,
முதல்வர்,
அறிஞர் அண்ணா அரசு ஆண்கள் கலைக் கல்லூரி,
நாமக்கல்.

பேரா. அ. குமாரராசு,
வாணிகவியல் பேராசிரியர்,
பெரியார் கலைக் கல்லூரி,
கடலூர்.

பேரா. த. சு. மணி,
வாணிகவியல் பேராசிரியர்,
பச்சையப்பன் கல்லூரி,
காஞ்சிபுரம்.

பேரா. சு. வெங்கட்டராமன்,
முதுகலை வாணிகவியல் பேராசிரியர்,
ஏ. வி. சி. கல்லூரி,
மாயவரம்.

விலை: ரூ. **3-50**

இந்திய அரசு சலுகை விலையில் வழங்கிய 60 ஜி.எஸ்.எம். தாளில் இந்நூல் அச்சிடப்பட்டுள்ளது.

அச்சிட்டோர்:
மெய்ப் பொருள் அச்சகம்
சென்னை—600 023.

பொருளடக்கம்

அத்தியாயம் 1

வாணிகவியல்—ஓர் அறிமுகம்

வாணிகவியல் என்றால் என்ன ?

பேச்சு வழக்கில் அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் சொற்களில் ஒன்று 'வாணிகவியல்' ஆகும். ஏதேனும் ஒரு சூழ்நிலையில் இச்சொல் பயன்படுத்தப்படாத நாளே இல்லையென்று கூறலாம். அத்தகைய சிறப்புப் பெற்ற இச்சொல்லின் பொருள்தான் என்ன ? அனைவராலும் அடிக்கடி பேசப்படும் இச்சொல் உண்மையாக உணர்த்துவது எதை ? வாணிகவியல் என்றால் வியாபாரமா ?— ஆம், அவ்வாறுதான் பலர் நினைக்கிறார்கள்.

'வியாபாரம்' என்ற சொல்லும், 'வாணிகவியல்' என்ற சொல்லும் ஒரே பொருளைத் தருவதாகக் கருதப்படினும்—அவ்வாறே பேச்சு வழக்கில் பயன்படுத்தப்பட்டு வரினும்—அவை வெவ்வேறு பொருளை உணர்த்துபவை. 'வியாபாரம்' எனுஞ் சொல்லினும் விரிவான பொருளை உள்ளடக்குவது 'வாணிகவியலாகும்'. சரக்கு வாங்கி, விற்கும் நடவடிக்கைகளை மட்டும் உள்ளடக்காமல், பண்டங்களின் பரிமாற்றத்தை முழுமைப் படுத்தும் பல்வேறு நடவடிக்கைகளையும் இச்சொல் உணர்த்தக் கூடியது.

இற்றை நாள்களில், பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படும் இடங்களில் வாழும் மக்களின் தேவைகளைத் தீர்த்து வைப்பது மட்டும் குறிக்கோளல்ல ; ஒரு நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளில் இருப்போரின் விருப்பங்களை நிறைவேற்றவும் உற்பத்தி மேற் கொள்ளப்படுகிறது. பல பொருள்கள் ஒரு நாட்டின் எல்லையைக் கடந்து பல நாடுகளில் பயன்படுத்தப்படுவதும் கண்கூடு. எடுத் துக்காட்டாக, அசாம் மலைக்குன்றுகளில் விளையும் தேயிலை யைப் பிரிட்டன், அமெரிக்கா, ரஷ்யா போன்ற பல்வேறு அயல் நாடுகளுக்கும் ஏற்றுமதி செய்கிறோம். அவ்வாறே தமிழ்நாட்டி லுள்ள நெல்லிக்குப்பம், பெண்ணாடம், பேட்டைவாய்த்தலை போன்ற ஊர்களில் உற்பத்தியாகும் சர்க்கரை தமிழ்நாட்டின் பல பகுதிகளுக்கு மட்டுமன்றிப் பிற இடங்களுக்கும் அனுப்பப்படுவதை நாம் அறிவோம். எனவே, ஓரிடத்தில் உற்பத்தியாகும்

பொருளை அதனை நுகர்வோர் (Consumers) எங்கெல்லாம் பரவி யிருக்கின்றனரோ அங்கெல்லாம் அனுப்ப வேண்டியிருக்கிறது என்பதே மேற்சொன்ன தகவல்களினின்றும் நாம் தெரிந்து கொள்ளவேண்டிய உண்மையாகும்.

ஆயினும், உற்பத்தி இடத்தினின்றும் நுகரிடத்திற்குப் (Place of consumption) பொருளை அனுப்புதலில் சிக்கல்கள் பல எழுகின்றன; பல தடைகளைத் தாண்டிச் செல்ல வேண்டியுள்ளது. அவற்றை இப்பொழுது ஆய்வோம்:

ஆள்சார் தடை (Personal Hindrance)

நுகர்வோரும் உற்பத்தியாளரும் ஒருவரை யொருவர் அறிந்திலர். நாம் ஒரு காஞ்சிபுரம் பட்டுப்புடவை வாங்க வேண்டுமென்றால், அதனை நெய்திடும் நெசவாளர் தோழர் யாரென்று நமக்குத் தெரியாது. நுகர்வோர் ஒருவருக்கு, அப்பண்டத்தின் உற்பத்தியாளர் யாரென்று தெரியாதெனில், அவர் தன் தேவைகளை எங்ஙனம் நிறைவேற்றிக் கொள்ள முடியும்? அவ்வாறே பெயர்பெற்ற சாக்லெட் (Chocolates) செய்திடும் ஈ.ஐ.டி. (E.I.D.) பாரி நிறுவனத்தாருக்குத் தன்து மிட்டாய்களைச் சுவைத்திடும் நுகர்வோரைத் தெரியாது. யாருக்காக உற்பத்தி செய்கின்றனரோ அந்த நுகர்வோரை உற்பத்தியாளர் தெரிந்து வைத்திருக்காவிட்டால், உற்பத்தி செய்த பண்டங்களை விற்பது எவ்வாறு? எனவே, உற்பத்தியாளர், நுகர்வோர்—ஒருவரையொருவர் அறியாதிருக்கும் நிலையானது, பண்டங்களின் பரிமாற்றத்தில் கடக்க முடியாத ஒரு தடையாக இருப்பதுபோல் தோன்றுகிறது. இதுவே **ஆள்சார் தடை** எனப்படும். ஆனால் நமது நடைமுறையில் இது ஒரு பிரச்சினையாகவே தோன்றுவதில்லை; இத்தகைய ஒரு தடை இருக்கக்கூடும் என்று யாரும் கற்பனை கூடச் செய்து பார்ப்பதில்லை. காரணம் இத்தடையை வியாபாரி, தனது பணியால், முற்றிலும் அகற்றி விடுதலேயாகும்.

தனது வாடிக்கையாளர் வேண்டும் பல்வகைப் பொருள்களையும் ஒரு கடைக்காரர் வாங்கி வைப்பார். நமக்கு ஒரு பென்சில் தேவைப்பட்டால், அதனைத் தயாரிப்பது யார் என்ற ஆய்வில் நாம் ஈடுபடுவதில்லை; அண்மையில் அமைந்திருக்கும் கடையை நாடுவதே வழக்கம். வியாபாரி அல்லது வணிகர் இவ்வாறு உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்குமிடையே ஓர் இணைப்புச் சங்கிலியாகச் செயல்படுகிறார். தயாரிப்பாளரிடமிருந்து பண்டங்களைத் தருவித்து, நுகர்வோரிடம் அவர் விற்கிறார். இதன் காரணமாகவே—வாங்கி விற்கும் இப்பணியின் காரணமாகவே,

உற்பத்தியாளர்—நுகர்வோர் ஒருவரையொருவர் அறியாதிருப்பதால் எழக்கூடிய பிரச்சினை எளிதில் தீர்க்கப்படுகிறது என்பது தெள்ளிதில் புலனாகும்.

இடத்தடை (Place Hindrance)

பண்டங்கள் பரிமாற்றத்தில் தோன்றக்கூடிய மேலுமொரு தடையானது **இடத்தடையாகும்.** உற்பத்தியிடமும் நுகர்விடமும் வெவ்வேறாகும். சிம்லாவில் விளைந்திருக்கும் ஆப்பிள், சேலத்தின் தெருக்களில் விற்கப்படுவதும், பண்ருட்டி முந்திரி உலகின் பல்வேறு பகுதிகளில் பயன்படுத்தப்படுவதும் நாம் அறியாததா? சென்னை நகர மக்கள் நெல்லூர் அரிசியை விரும்பி உண்பது அனைவரும் அறிந்த செய்தி. ஆகவே உற்பத்தியாளரையும் நுகர்வோரையும் நீண்ட தொலைவானது பிரிக்கிறது என்பது தெளிவாகும். ஆனால் இத் தொலைவின் காரணமாக எழக்கூடிய தொல்லை, போக்குவரத்தின் உதவியால் நீக்கப்படுகிறது. கடிதினில் கடந்து செல்லும் பல்வகை ஊர்திகள் தொலைவை அழித்துவிடுகின்றன ; ஆயிரக்கணக்கான மைல்களுக்கப்பால் உள்ள இடங்களும் அண்மையில் உள்ளவை போன்றே தோன்றுகின்றன. இதன் காரணமாகப் பல்வகைப் பண்டங்களுக்கு உலகச் சந்தையே ஏற்பட்டுள்ளது.

காலத்தடை (Time Hindrance)

உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குப் பண்டங்கள் செல்வதில் மேலுமொரு தடங்கலுண்டு. அது **காலத்தடை** எனப்படும். பெரும்பான்மையான பண்டங்கள் உற்பத்தியானவுடனேயே நுகரப்படுவதில்லை; நீண்ட இடைவெளிக்குப் பின்னர் நுகரப்படுகின்றன. உணவு தானியங்கள், பருப்பு வகைகள் போன்ற (வேளாண்மை) விளைபொருள்களும், கரும்பு, பருத்தி, சணல் போன்ற கச்சாப் பொருள்களும் சில குறிப்பிட்ட பருவங்களில்தான் விளைகின்றன. ஆனால் அவை ஆண்டு முழுவதும் பயன்படுத்தபபடுபவை.

அவ்வாறே மின்விசிறிகள், குளிர்சாதனக் கருவிகள் போன்றவை கோடை காலத்திலும், கம்பளி ஆடைகள் குளிர் காலத்திலும், குடையும் மழைக்கோட்டும் மழைக் காலத்திலும் பெருமளவில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஆனால் குறிப்பிட்ட பருவம் வருமுன்னரே இப்பொருள்களைச் சேகரித்து வைக்க வேண்டும். இத்தொல்லையைப் **பண்டகங்கள்** (Warehouses) நீக்குகின்றன. குறிப்பிட்ட பருவங்களில் உற்பத்தி செய்யப்படும் இப்பண்டங்களை ஆண்டு முழுவதும் தேவைப்படும்

நேரத்தெல்லாம் வழங்கிடப் பெருந்துணையாயிருப்பவை இப் பண்டகங்களே.

இடர்ப்பாட்டுத்தடை (Risk Hindrance)

முக்கியமான இம்மூன்று சிக்கல்கள் மட்டுமன்றிச் சரக்கு ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்குக் கொண்டு செல்லப்படும் பொழுதும் பண்டகங்களில் பாதுகாக்கப்படும் பொழுதும் சேதமுறலாம். தீயின் காரணமாக அல்லது ஏதேனும் விபத்தின் காரணமாகச் சரக்குகளுக்கு ஏற்படும் இழப்பை அவற்றைக் காப்பீடு (Insurance) செய்வதன் மூலமாகத் தவிர்க்க முடியும். காப்பீடானது இத்தகைய பேரிடர்கள் ஏற்படுவதைத் தடுக்க இயலாதவைதாம்; ஆயினும், இவற்றால் விளையும் பெருநட்டத்தினின்றும் காத்துக் கொள்ள இது வகை செய்கிறது என்பதை மறுப்பதற்கில்லை.

நிதித் தடை (Finance Hindrance)

உற்பத்தியாளர் முதற்கொண்டு நுகர்வோர் ஈறாக உள்ள அனைத்துத் தரப்பினரையும் எதிர்நோக்கியிருக்கும் ஒரு பிரச்சினை உண்டென்றால் அது **நிதித் தட்டுப்பாடேயாகும்.** உற்பத்தியாளர் தடைப்படாது உற்பத்தி செய்யவேண்டுமாயின்—சரக்குத் தட்டுப்பாடின்றி வியாபாரி வாணிகம் செய்யவேண்டுமாயின்—நுகர்வோர் தங்களுடைய தேவைகளைக் குறைவின்றி நிறைவேற்ற விழைவராயின்—போதிய நிதிவசதி உற்பத்தியாளருக்கும் இருக்கவேண்டும்; வியாபாரிக்கும் நுகர்வோருக்கும் இருக்கவேண்டும்.

சரக்கு உற்பத்திக்கும் அதனை விற்பதற்கு வெளியனுப்புதலுக்கும், அவ்வாறே வாங்குதலுக்கும் விற்பதற்குமிடையே கால இடை வெளி இருக்கிறது. இவ்விடைவெளியால் ஏற்படும் நிதித் தட்டுப்பாட்டை நீக்கப் போதிய கடன் வசதி பெறவேண்டியது இன்றியமையாததாகின்றது. இவ்வசதியை வங்கிகளும் ஏனைய நிதி நிறுவனங்களும் ஏற்படுத்தித் தருகின்றன.

மேற்சொன்னவற்றிலிருந்து நாம் உணர்வது : தோன்றுகிற பல்வேறு தடைகளைத் தகர்த்தெறிந்து, உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குப் பண்டங்கள் போய்ச் சேர்வதில் துணையாயுள்ள அனைத்து நடவடிக்கைகளும் வாணிகவியல் நடவடிக்கைகளே. "பண்டங்களின் பரிமாற்றத்தில் எழும் ஆள்சார் தடை, இடத்தடை, காலத்தடை — போன்ற தடைகளை அகற்றும் பணியில் ஈடுபட்டுள்ள அனைத்து நடவடிக்கைகளின்

கூட்டுச் செயல்தான் வாணிகவியலாகும்" என்று மிக அருமை யாகக் கூறுகிறார் J. ஸ்டீபன்சன்[1] அவர்கள்.

எனவே வாங்குதல், விற்றல் ஆகிய பணிகளை மட்டும், வாணிகவியல் உணர்த்துவதில்லை ('வியாபாரம்' என்ற சொல் இவற்றை உணர்த்தும்). போக்குவரத்து, பண்டகப்பணி, வங்கி யியல், காப்பீடு போன்ற பிற பணிகளையும் இச்சொல் உணர்த்து கிறது. 'வியாபாரத் துணைச் சாதனங்கள்' என்றும் இவை (போக்குவரத்துப் பண்டகங்கள், வங்கியியல், காப்பீடு—ஆகிய வற்றின் பணிகள்) குறிப்பிடப்படுகின்றன.

"சரக்கு வாங்கலும், விற்றலும், பண்டங்களைப் பரிமாற்றம் செய்தலும், முடிவுப் பொருள்களை விநியோகித்தலும் வாணிகச் செயல்களாகும்" (Commercial occupations) என எவிலின் தாமஸ்[2] அவர்கள் கூறுகிறார்.

வாணிகவியலும் வியாபாரமும்

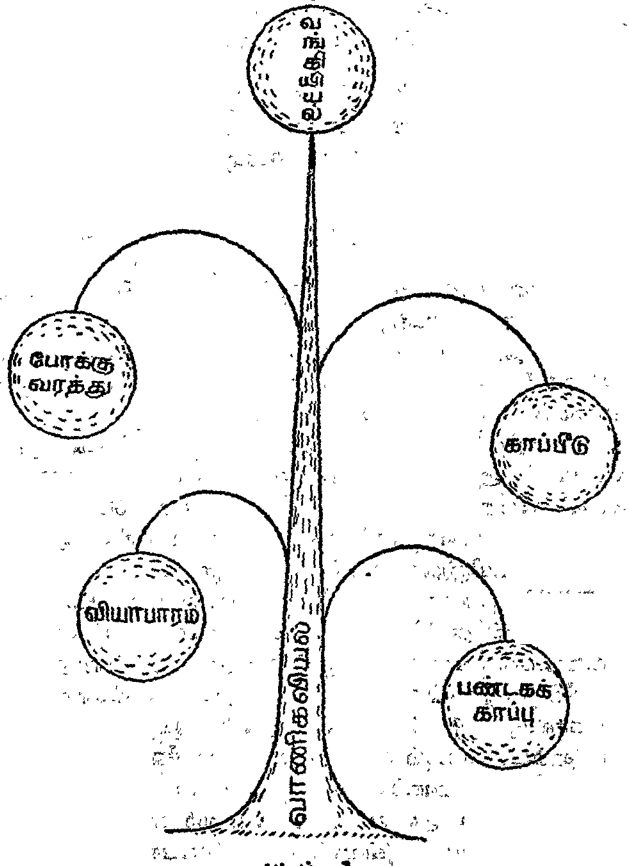
'வாணிகவியல்', 'வியாபாரம்' ஆகிய இரு சொற்களும் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையவை என்ற போழ்திலும், ஒரே பொருளைத் தராது என்பதை இப்பொழுது நாம் உணரலாம். 'வியாபாரம்' என்ற சொல்லைக் காட்டிலும் கூடுதலான பொருளையும் சிறப்பையும் வாணிகவியல் கொண்டுள்ளது. வாங்குதல், விற்றல்—ஆகிய இரு பணிகளைமட்டும் உணர்த்துவது 'வியாபாரம்' ஆகும். ஆனால் வாங்குதல் விற்றலை மட்டு மின்றி வியாபாரத்திற்கு உதவும் ஏனைய செயல்களையும் உணர்த்துவது வாணிகவியல் எனும் சொல்லாகும். அதாவது, உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குச் சரக்கு செல்வதை நெறிப்படுத்திச் சீரான முறையில் இயங்கச் செய்யும் எப்பணி யையும் இச்சொல் குறிக்கும். பண்டங்களின் பரிவர்த்தனையில் காணக்கூடிய பல்வேறு தடைகளுள் ஒன்றான ஆள்சார் தடையை மட்டும் நீக்குவது **வியாபாரம்** என்பதும், ஆள்சார் தடை, இடம், காலம், இடர்ப்பாடு, நிதி — ஆகியவை குறித்த எல்லாத் தடைகளையும் நீக்குவது **வாணிகவியல்** என்பதும் தெளிவாகும். ஆகையால், போக்குவரத்து, பண்டகப்பணி, காப்பீடு, வங்கியியல் ஆகிய ஒவ்வொன்றும் எவ்வாறு வாணிக வியலின் கிளையோ அவ்வாறே 'வியாபாரம்' என்பதும் வாணிகவியலின் ஒரு கிளையே. வேறு விதமாகக் கூறினால், வாணிகவியல் நடவடிக்கைகள் சரக்குகளின் பரிமாற்றத்தை

[1] J. Stephenson : Principles and Practice of Commerce
[2] S. Evelyn Thomas : Commerce—Its Theory and Practice

எளிமைப்படுத்துவதுடன் முழுமையாக்குகின்றன. உற்பத்தியாளர் தன்முன் வைத்துள்ள இலக்கு நிறைவேற, இவை துணை செய்கின்றன. அதாவது உற்பத்தியாளர் தயார் செய்த பொருள்கள் நுகர்வோர் கைகளில் கிடைக்கச் செய்கின்றன.

வாணிகவியலின் துணைப் பிரிவுகள் அல்லது கிளைகள்

உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குச் சரக்கு செல்வது, அவ்வளவு எளிய செயலன்று என்று கண்டிருக்கிறோம். பண்டங்



படம் - 1
வாணிகவியலின் துணைப்பிரிவுகள்

கள் பரிவர்த்தனை முறையில் உள்ள ஏதேனும் குறிப்பிட்ட ஒரு தடையை அகற்றும் பணியைச் சார்ந்த நடவடிக்கைகள்

முழுமையும் வாணிகவியலின் ஒரு பகுப்பாக அல்லது கிளையாகப் பிரிக்கப்படுகிறது.

வாணிகவியலை ஒரு மரத்திற்கு ஒப்பிட்டால் வியாபாரம், போக்குவரத்து, பண்டகக்காப்பு, காப்பீடு, வங்கியியல் போன்ற அதன் பல்வேறு பிரிவுகளை அம்மரத்தின் கிளைகளாகக் கூறலாம். முன் பக்கத்திலுள்ள படம் இதனை விளக்கும் (படம் 1).

(அ) வியாபாரம்

சரக்கினை வாங்கி இலாபம் வைத்து விற்பதே வியாபாரம் ஆகும். வாணிகவியலுக்குத் தந்த இலக்கணப்படி, ஆள்சார் தடையை நீக்கும் பணியில் ஈடுபட்டிருப்பது வியாபாரம். உற்பத்தியாளரையும் நுகர்வோரையும் இது இணைக்கிறது. இதனை **உள்நாட்டு வியாபாரம்** என்றும், **அயல்நாட்டு வியாபாரம்** என்றும் பிரிக்கலாம். **மொத்த வியாபாரம்** என்றும், **சில்லறை வியாபாரம்** என்றும் இதனை மேலும் பகுக்கலாம்.

உள்நாட்டிலும் வெளிநாட்டிலும் பரவியிருக்கும் தனது வாடிக்கையாளரிடம் ஓர் உற்பத்தியாளரால் எப்பொழுதும் நேரடியாக விற்க முடிவதில்லை. எனவே, சரக்கு விநியோகப் பணியை வியாபாரிகள் மேற்கொள்கின்றனர். ஒரு நாட்டின் எல்லைக்குள்ளேயே சரக்கு வாங்கி விற்கப்படுமாயின், அது **உள்நாட்டு வியாபாரம் (Home Trade)** எனப்படும். எடுத்துக்காட்டாக, 'பல்லவன்' எனும் வணிகர் ஒருவர் அகமதாபாத்தில் உள்ள ஓர் ஆலையில் துணிமணிகளை வாங்கிக் கடலூரில் உள்ள தன் வாடிக்கையாளரிடம் அவற்றை விற்பதாகக் கொண்டால், அது உள்நாட்டு வியாபாரமாகும். இந்நடவடிக்கையில் வாங்குநரும், விற்குநரும் இந்தியாவிலேயே இருக்கின்றனர். ஆனால், 'பாண்டியன் மெஷின்ஸ் லிமிட்டெட்' எனும் இந்தியாவில் உள்ள நிறுமம் ஒன்று இங்கிலாந்திலிருந்து பொறிகளை இறக்குமதி செய்து, இந்தியாவில் உள்ள தனது வாடிக்கையாளரிடம் விற்பது **அயல்நாட்டு வியாபாரத்தின் (Foreign Trade)** பாற்படும். எனவே, சரக்குகள் ஒரு நாட்டின் எல்லையைக் கடக்கின்றனவா, அல்லவா என்பதே அவ்வியாபாரம், உள்நாட்டு வியாபாரமா, அயல்நாட்டு வியாபாரமா என்பதைத் தீர்மானிக்கும் அளவுகோலாகிறது. சுருங்கச் சொல்லின், **ஒரு நாட்டிற்குள்ளேயே நடைபெறும் வியாபாரம், உள்நாட்டு வியாபாரம்** என்றும் **நாடுகளுக்கிடையே நடைபெறும் வியாபாரம், அயல்நாட்டு வியாபாரம்** என்றும் குறிப்பிடப்படுகின்றன.

வியாபாரத்தை **மொத்த வியாபாரம்** (Wholesale Trade) என்றும், **சில்லறை வியாபாரம்** (Retail Trade) என்றும் மேலும் பகுக்கலாம் என்று முன்னரே கூறியுள்ளோம். உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பெருமளவில் பண்டங்களை வாங்கி எண்ணற்ற சில்லறை வியாபாரிகளிடம் சிறுசிறு அளவுகளில் விற்பது **மொத்த வியாபாரம்** ஆகும். குறிப்பிட்ட ஒருவகைப் பண்டத்தில் மட்டுமே வியாபாரம் செய்தல் மொத்த வியாபாரத்தின் வழக்கமான தன்மையாகும். ஆனால் **சில்லறை வியாபாரிகள்** எனப்படுவோர் நாட்டின் மூலைமுடுக்குகளிலெல்லாம் நிறைந்து நுகர்வோருக்கு நேரடியாகச் சரக்கு விற்கும் பணியில் ஈடுபட்டுள்ளோராவர். பண்டங்களைப் பயன்படுத்துவோரையும் மொத்த வியாபாரிகளையும் ஒன்றிணைப்போர் இவர்களே. பண்டங்களை வாங்கிச் சேகரித்து வைக்காது, வேண்டியபோது வேண்டிய அளவில் வாங்கிக்கொள்ளும் நுகர்வோருக்குச் சிறுசிறு அளவுகளில் இவர்கள் விற்பனை செய்கின்றனர். மேலும் சில்லறை வியாபாரிகள் பல்வேறு தயாரிப்பாளர்கள் தயாரித்தளிக்கும் பல்வகைச் சரக்குகளையும் தம் கடைகளில் விற்பனைக்கு வைத்திருப்பர். இப்பல்வகைப் பொருள்களில் தமக்குத் தேவையானவற்றைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ளும் வாய்ப்பை நுகர்வோர் பெறுகின்றனர்.

அயல்நாட்டு வியாபாரம், இறக்குமதி வியாபாரம் என்றும், ஏற்றுமதி வியாபாரம் என்றும் வகைப்படுத்தப்படுகிறது. வெளிநாட்டில் சரக்கை வாங்கி, உள்நாட்டில் விற்றல் **இறக்குமதி வியாபாரம்** எனப்படும். எடுத்துக்காட்டாக, சென்னையிலுள்ள ஒரு வியாபாரி காகிதத்தை (Paper) இறக்குமதி செய்கிறார் என்றால், அக்காகிதம் விற்குநர் வெளிநாட்டிலும், அதனை வாங்குநர் இந்தியாவில் உள்ள சென்னையிலும் உள்ளனர். அவ்வாறின்றி, ஒரு நாட்டில் உற்பத்தியான பண்டத்தை வெளிநாட்டில் விற்றல் **ஏற்றுமதி வியாபாரம்** ஆகிறது.

(ஆ) போக்குவரத்து

முன்னரே விளக்கியவாறு, ‘இடத்தடையை’ அகற்றும் பணியைச் செய்வது போக்குவரத்து ஆகும். உற்பத்தியான பண்டங்கள் நுகர்விடங்கள் பலவற்றிற்கும் சென்றாக வேண்டும். குறிப்பிட்ட இடத்தில் பண்டம் மிகுந்து தேங்கியிருப்பின், அதன் மதிப்பு அங்கு குன்றும். பற்றாக்குறையாகவுள்ள வேறு பகுதிகளுக்கு அப்பண்டத்தைக் கொண்டு செல்வதன் மூலமாகப் போக்குவரத்து அப்பண்டத்திற்கு **‘இடப் பயன்பாட்டை’** (Place Utility) அளிக்கிறது.

பொருளாதார வளர்ச்சி போக்குவரத்தை மையமாகக் கொண்டுள்ளது. போக்குவரத்துச் சாதனங்களின் வியத்தகு வளர்ச்சி பேரளவு உற்பத்திக்கு வழிகோலியதன் காரணமாகப் பொருளாதார மேம்பாட்டின் வேகத்தை முடுக்கி விட்டிருக்கிறது என்றால் அது மிகையாகாது. இதனால்தான் (போக்குவரத்துச் சாதனங்களின் வளர்ச்சியினால்தான்) பேரளவுத் தொழில்கள் தோன்றுவது சாத்தியமாகியுள்ளது. மூலப்பொருள்களைச் சேகரிப்பதிலும், பல்வேறு பகுதிகளிலிருந்து தொழிலாளர்களை ஆலைக்குக் கொண்டுவந்து சேர்ப்பதிலும், முடிவுப் பொருள்களை மிகவும் தொலைவிலுள்ள நுகர்விடங்களுக்கு எடுத்துச் செல்வதிலும் போக்குவரத்தின் பணி இன்றியமையாததாகும். மேலும், அது பல பண்டங்களின் சந்தைகளை விரிவுபடுத்தி யிருக்கின்றது. அது மட்டுமன்று. ஒரே நேரத்தில் பல்வேறு விற்பனைப் பகுதிகளிலும் ஒரு பண்டத்திற்கு ஒரே விலை நிலவச் செய்வதும் போக்குவரத்தேயாகும். அவ்வாறே பற்றாக்குறைப் பகுதிகளுக்கு விரைந்து பண்டங்களை அனுப்பி, நுகர்வோரின் துயர்துடைப்பதும் போக்குவரத்தேயாகும்.

நிலவழிப் போக்குவரத்திலும், உள்நாட்டு நீர்வழிப் போக்குவரத்திலும், கடல், வான்வழிப் போக்குவரத்திலும் இன்றைய வியத்தகு முன்னேற்றம் ஏற்பட்டிருக்கவில்லை யென்றால், வியாபாரம், தொழில் துறையின் நாள்தொறும் வளர்ந்து செல்லும் தேவைகளை நம்மால் நிறைவேற்றிட முடியாமல் போயிருக்கும். வாணிகவியல் வளர்ச்சிக்கு இவ்வாறு பெருமளவில் வழிகோலியுள்ள போக்குவரத்து, அதன் பிரிவுகளுள் ஒன்றாகும் என்பதை நினைவு கூர்தல் நலம்.

(இ) பண்டகக்காப்பு (Warehousing)

நுகர்வோருக்கு உரிய காலத்தில் சரக்கு கிடைக்கப் பெருந்துணையாயிருக்கும் வாணிகவியலின் மற்றொரு பிரிவு பண்டகக் காப்பு ஆகும். சரக்கினைப் பயன்படுத்தும் முன்னர் அல்லது விற்பதற்கு முன்னர் பாதுகாத்து வருதலைப் **பண்டகக்காப்பு** அல்லது **பண்டகமிடுதல் (Warehousing)** எனும் சொல் உணர்த்தும். அது காலத்தடையை அகற்றுகிறது. உற்பத்திக் காலத்திற்கும் நுகரும் காலத்திற்கும் இடைவெளி இருப்பது தவிர்க்க முடியாதது. எப்பொழுதெல்லாம் சரக்குத் தேவை ஏற்படுகிறதோ, அப்பொழுதெல்லாம் உடனுக்குடன் அவற்றை வழங்கும் வண்ணம் பாதுகாத்து வைக்கப்பட வேண்டியுள்ளது. இதனால் 'சரக்கு தீர்ந்துவிட்டது' என்ற நிலையைப் பண்டகக் காப்புப் பணியானது தவிர்க்கிறது. அது மட்டுமன்று; பருவ மாறுதலின்

காரணமாக ஏற்படும் விலை ஏற்ற இறக்கத்தையும் (Price Fluctuations) பெரிதும் தடுக்கிறது. அவ்வாறே, மிகையளிப்பின் (Over-supply) காரணமாக—சரக்கு மிகுதியாக மலிந்து விடுவதன் காரணமாக—விலை வீழ்ச்சி ஏற்படுவதைத் தடுக்கவும் சரக்கினைப் பண்டசாலைகளில் காத்து வைக்க வேண்டியுள்ளது. சந்தை (Market) நிலை மீண்டும் இயல்பாகும்பொழுது சரக்கினை விற்பனைக்கு அளிக்கலாம். இவ்வாறு சரக்கிற்குக் காலப் பயன் பாட்டினைப் (Time Utility) பண்டசாலைகள் (Warehouses) அளிக்கின்றன.

தனிப் பண்டசாலைகள் எனவும் பொதுப் பண்டசாலைகள் என்வும், பிணையமீந்த பண்டசாலைகள் (Bonded Warehouses) எனவும் பலவகைப் பண்டசாலைகள் உள்ளன.

(ஈ) காப்பீடு (Insurance)

எத்தகைய தொழில் நடவடிக்கையிலும் 'இடர்ப்பாடு' (Risk) என்பது உள்ளார்ந்திருக்கிறது. இடர்ப்பாடற்ற தொழில் ஒரு கனவேயாகும். வியாபார நட்டங்கள் மட்டுமன்றி, ஒரு தொழிலில் வேறு பிற இடர்ப்பாடுகளும் எழும். எடுத்துக் காட்டாக, பண்டசாலையில் வைத்திருக்கும் சரக்கு தீக்கிரையாகி அழிந்து போகலாம். ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு வந்து கொண்டிருக்கும் சரக்கு திருடப்படலாம் அல்லது சேத முறலாம்; ரொக்கம் கையாள்வோர் அதனைக் கையாடலாம். விபத்தின் காரணமாகப் பெருந்தொகைகளைப் பணியாளருக்கு நட்ட ஈடாகத் தர நேரிடலாம். இத்தகைய நட்டங்களால், தொழில் முழுவதும் பாதிக்கப்பட்டுச் சீரழியத் தொடங்கும். இவ் விடர்ப்பாடுகளினின்றும் ஒரு வியாபாரி தன்னைக் காத்துக் கொள்ளச் செய்துகொள்ளும் ஏற்பாடே காப்பீடாகும். 'இடர்ப் பாடுகளைப் பரவலாக்குதல்' என்ற முறையே அஃது. காப்பீட்டு முனைமம் (Insurance Premium) எனும் சிறுதொகை பெற்றுக் கொண்டு அதற்குக் கைமாறாகக் காப்பீடு தருநர் (Insurer) காப்பீடு பெறுநருக்கு இழப்பு ஏதேனும் ஏற்பட்டால் ஈடுசெய்வார்.

தீக்காப்பீடு தீயின் காரணமாக விளையும் தீ நட்டத்தை ஈடு செய்கிறது. கப்பல் வழி அனுப்பப்படும் சரக்கு கடல் பேரிடர் களுக்கு (Perils of the Sea) உள்ளாகலாம். அத்தகைய நட்டங் களை ஈடு செய்வது **கடல்சார் காப்பீடாகும். ஆயுள் காப்பீட் டுறுதி, விபத்துக் காப்பீடு, நன்னம்பிக்கைக் காப்பீடு** (Fidelity Insurance) போன்ற பலவகையான காப்பீட்டு முறைகள், பெரு நட்டத்தை விளைவிக்கக்கூடிய இடர்ப்பாடுகளினின்றும், ஒரு வியாபாரியைக் காக்கின்றன.

(உ) வங்கியியல் (Banking)

தயாரிப்பு முறை தொடங்கப்படும் காலத்திற்கும், அது முற்றி லும் முடிந்து முடிவுப் பொருளாய் நுகர்வோர் கையில் கிடைத்து, ரொக்கத்தைப்பெறும் காலத்திற்கும் நீண்ட 'கால இடைவெளி' ஏற்படுவது கண்கூடு. கூலி, ஊதியம் கொடுப்பதற்கும், நாள் தோறும் ஏற்படக்கூடிய எண்ணற்ற செலவுகளை மேற்கொள்வ தற்கும் பெரும் **நடைமுறை முதல்** (Working Capital) வேண் டப்படும். இதற்கு முன்னரே, கட்டடம், இயந்திர சாதனங்கள் வாங்க மிகப்பெரு **நிலைமுதல்** (Fixed Capital) வேண்டியிருக் கும். உரிமையாளர்கள் தொழிலில் இடும் முதல் மட்டுமே இவற் றிற்கெல்லாம் போதுமானதாக இராது. எனவே அவர்கள் தேவை யான நிதி திரட்டும் பொருட்டுப் பல்வேறு நிதி நிறுவனங் களுடன் தொடர்பு கொண்டு ஏற்பாடுகள் செய்ய வேண்டியிருக் கும். வணிக வங்கிகள் குறுகிய காலக் கடன்களை மட்டுமே வழங்கும். ஆனால் பிற நிதி நிறுவனங்கள் நீண்ட காலக் கடன் களை அளித்துப் பெருந்துணை புரிகின்றன.

வியாபாரிகளுக்கும் தொழிலதிபர்களுக்கும் நிதியுதவி அளிப் பதுடன் வேறு பிற பணிகளையும் வங்கிகள் ஆற்றுகின்றன. குறைந்த செலவில் பணத்தை ஓரிடத்திலிருந்து வேறோர் இடத் திற்கு அனுப்ப உதவுகின்றன; பாதுகாப்புப் பெட்டகங்களில் வைத்துக் காத்திட மதிப்பு மிகு பொருள்களையும் உரிமை ஆவணங்களையும் (Title Deeds) பெறுகின்றன; காசோலை களையும் மாற்றுச் சீட்டுகளையும் வசூலித்துத் தருகின்றன; தொடர்புற்றோரின் நாணயம்பற்றிய தகவல்களைத் திரட்டித் தருகின்றன.

நிதித் தடையை அகற்றும் பணியில் ஈடுபட்டிருக்கும் வங்கியியலும் வாணிகவியலின் ஒரு முக்கியமான உள்பிரிவே யாகும்; ஆழ்ந்து நோக்கின், வாணிகவியல் நடவடிக்கைகளுக்கு நிதி உயிர் நாடியாக விளங்குகிறது என்பது வெள்ளிடை மலை யாகும். நிதியில்லையெனில், வாணிகவியலின் பிறபிரிவுகளின் பணிகளும் செயலிழந்து நிற்கும். இவ்வாறு நிதி வறண்டுவிடின், வாணிகவியல் முறையின் இயக்கமே—வாணிகவியல் எனும் பொறியின் சுழற்சியே — நின்றுவிடும் என்பதில் ஐயமில்லை. அத்தகைய சிறப்பு பெற்றது இப்பிரிவாகும்.

வாணிகவியலின் பொருளாதார அடிப்படை

வாணிகவியலும் பொருளியலும் (Economics) ஒன்றுக்கொன்று நெருங்கிய தொடர்புடையவை யாதலால், பொருளியலின் தெளி வான பொருளை நன்கு புரிந்துகொள்ளுதல் இன்றியமையாத

தாகிறது. 'குறைந்த வளன்களை வைத்துக்கொண்டு வரை யற்ற விருப்பங்களை நிறைவேற்ற மனிதன் எடுக்கும் முயற்சிகள் பற்றிய ஆய்வே பொருளியலாகும்'. மனிதனின் விருப்பங்களுக்கு ஓர் எல்லையேயில்லை யெனலாம். ஒரு விருப்பத்தை நிறை வேற்றின், பிறிதொன்று முளைக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, உணவு, உறையுள், உடை போன்ற அடிப்படைத் தேவைகளை ஒருவன் நிறைவேற்றிய பின்னர் மேலும் சில வசதிகளை அவன் நாடு கிறான். நடந்து செல்வதற்குப் பதிலாக சைக்கிள் ஒன்றையோ, ஸ்கூட்டர் ஒன்றையோ பெற அவன் முனையலாம். வசதி மிக்க வீட்டில் வாழ அவன் விரும்பலாம். இவற்றை யெல்லாம் பெற்ற பின்னரும் அவன் மனநிறைவு கொள்வதில்லை. ஆடம்பரப் பொருள்களை (Luxuries) நுகரத் துடிக்கின்றான். கார், மாளிகை போன்ற வீடு, தொலைக்காட்சிப்பெட்டி — போன்றவற்றைத் துய்க்க நினைப்பான். மனிதனின் விருப்பங்கள் தீர்க்கக் கூடியவை யன்றுதான்!

விருப்பங்கள் அளவிறந்து காணப்படினும், அவற்றைத் தீர்த்து வைக்கக்கூடிய வழிவகைகளோ பற்றாக்குறையாக உள் ளன. இவ்வழி வகைகளும் அளவிறந்து கிடைப்பின், பொருளா தாரப் பிரச்சினையே உருவாகி யிருக்காது. ஆனால் வளன்கள் பற்றாக்குறையாகவும், விருப்பங்கள் எண்ணற்றுமிருத்தலால் தான், பொருளியல் பிரச்சினைகள் முடிவுகாணாப் பிரச்சினை களாக நிலைத்து நிற்கின்றன.

கிடைக்கக்கூடிய வளன்களினின்றும் முடிந்தவரை அதிக அளவு பயன்பெறவே மனிதன் நாளும் இடையறாது உழைக்கின் றான்; தனது வளன்களைப் பயன்படுத்தி இயன்றவரை எண்ணற் கரிய விருப்பங்கள் பலவற்றை நிறைவேற்றிக்கொள்ள முயற்சி மேற்கொள்கிறான். எனவே விருப்பங்களை அவன் தேர்ந் தெடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய சூழ்நிலை ஏற்படுகிறது. குறைந்த வளன்களை வைத்துக்கொண்டு அனைத்து விருப்பங் களையும் தீர்க்க முடியாது; எந்தெந்த விருப்பங்களை முதலில் நிறைவேற்றிக்கொள்ள வேண்டும்; எவ்வெவற்றை விட்டுவிட வேண்டும் என்று சிந்தித்துத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்கிறான். அதாவது, ஒவ்வொரு விருப்பம் நிறைவுறுதலால் கிடைக்கக் கூடிய மனநிறைவு எவ்வளவு என்பதை மனத்திற்குள் கணக்கிட்டு, எவ்விருப்பங்களை நிறைவேற்றுதலால் கூடுதல் பயன்கிட்டும் என்பதை மதிப்பிடுகிறான். இவ்வாறு ஆய்ந்து செயல்படுதலால் விருப்பங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் பிரச்சினை எளிதாகிறது.

லயனல் இராபின்ஸ் என்னும் பொருளியல் மேதை, "மாற்று வழிகளில் பயன்படக்கூடிய, பற்றாக் குறையாயுள்ள (கிடைப்பரு

மையாயுள்ள) வழிவகைக்கும், விருப்பங்களுக்குமிடையே மனிதன் எவ்வாறு நடந்து கொள்கிறான் என்பதை ஆய்வு செய்யும் அறிவியலே **பொருளியல்** ஆகும்'' எனப் பொருளியலுக்கு வரைவிலக்கணம் (Definition) தந்துள்ளார்.

மேற்சொனன வரைவிலக்கணத்திலிருந்து நாம் உணரக்கூடிய அடிப்படை உண்மைகள் மூன்று ஆகும். அவை :

(i) முன்னரே விளக்கியவாறு, மனித விருபபஙகள் எண்ணிலடங்காதவை.

(ii) ஆனால் அவற்றை நிறைவேற்றக் கூடிய வளன்கள குறைவாகவே கிடைக்கின்றன.

(iii) எவ்வளன்களை வைத்துக்கொண்டு நமது விருபபங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்ள முனைகிறோமோ, அவை வேறு பல செயல்களுக்கும் தேவைப்படுகின்றன. எனவேதான் பற்றாக்குறை மிகவும் அதிகமாக ஏற்படும் காலங்களில், மிகவும் இன்றியமையாத விருப்பங்களைத் தீர்க்க அவற்றை நாம் பயன்படுத்துகிறோம். எடுத்துக்காட்டாக, மின் சக்தியைத் தொழிலகங்களை இயக்கவும் பயன்படுத்தலாம்; இல்லங்களில் மின் விளக்கெரிக்கவும், சமைக்கவும், குளிர் சாதனக் கருவிகளை இயக்கவும் பயன்படுத்தலாம். ஆனால் மின்தட்டுப்பாட்டின் போழ்து, ஆடம்பரத்திற்கும் வசதி தேடிக் கொள்வதற்கும் மின் ஆற்றலைப் பயன்படுத்துவதைக் குறைத்துக் கொள்கிறோம். மிகவும் இன்றியமையாப் பணிகளைத் தடைப்படாது பெற, மின் சக்தியைப பிற நடவடிக்கைகளுக்குப் பயன்படுத்துதலைக் குறைத்துக் கொள்வது நாம் அறிந்ததே.

இராபின்ஸ் அவர்களின் கருத்துப்படி, எண்ணற்கரிய விருபங்களுக்கும், குறைவாயுள்ள வளன்களுக்குமிடையே மனிதன் எவ்வாறு செயல்படுகிறான் என்பதையே பொருளியல் ஆய்வு செய்கிறது; மனிதன் எவ்வாறு இன்றியமையா விருப்பங்களைப் பகுத்தறிவோடு தேர்ந்தெடுக்கிறான்; அவ்வளவு முக்கியமறற விருப்பங்களைப் பின்னர் நிறைவேற்றவோ அல்லது வேண்டாமென ஒதுக்கிடவோ எவ்வாறு முடிவு மேற்கொள்கிறான் என்பதைப்பற்றியே, பொருளியல் ஆய்வு செய்வதாக அவர் கூறுகிறார்.

பொருளியல் கீழ்க்கண்டவாறு நான்கு பிரிவுகளாகப் பகுக்கப் படுகிறது :

(i) உற்பத்தி (Production)

(ii) பரிமாற்றம் (Exchange)

(iii) வழங்கல் (Distribution)

(iv) நுகர்வு (Consumption)

உற்பத்தி என்பது பயன்பாடு (Utility) படைத்தலைக் குறிக்கும். அதாவது, ஒரு பொருளின் தேவை-நிறைவேற்றும் ஆற்றலை அதிகப்படுத்தலாகும். இப்பயன்பாடு வடிவப் பயன் பாடு (Form utility), இடப் பயன்பாடு (Place utility), காலப் பயன் பாடு (Time utility) என்று மூவகைப்படும். தோலிலிருந்து காலணி செய்யும்பொழுது, தோலுக்குரிய பயன்பாட்டைவிட, காலணியின் பயன்பாடு கூடியுள்ளதன்றோ ? இது வடிவப் பயன் பாடு எனபபடுகிறது (அதாவது, வடிவம் மாறுதலால் விருப்பத்தை நிறைவேற்றும் ஆற்றல் அதிகரிக்கிறது என்ற பொருள்). மூலப் பொருளின் வடிவத்தை மாற்றிவிடுதலால், அதன் மதிப்பு கூடுகிறது.

குறிப்பிட்ட ஓரிடத்தில் மிகவும் அதிகமாகப் பொருள் கிடைக் குமாயின், அதன் மதிப்பு அவ்விடத்தில் குறைந்துவிடுகிறது. அந்நிலையில், அது கிடைக்காத இடத்திற்கு அங்கிருந்து எடுத் துச் செல்வதன் மூலம், அச்சரக்கு கூடுதல் மதிப்பைப் பெற முடியு மல்லவா ? இது இடப் பயன்பாடு எனப்படுகிறது.

அவ்வாறே சரக்கு மலிந்திருக்கும் காலத்தில் பண்டசாலை களில் பாதுகாத்து வைத்துப் பின்னர் தேவைப்படும் பொழுது அதனை அளிக்கச் செய்தால், சரக்கின் பயன்பாடு மிகும். இதனையே காலப் பயன்பாடு என்கிறோம்.

எப்பொருள் உற்பத்திக்கும் இன்றியமையாது வேண்டப் படுவது நிலம் (Land), உழைப்பு (Labour), முதல் (Capital), அமைப்பாற்றல் (Organisation) முதலியன ஆகும். இவை உற்பத்திக் காரணிகள் (Factors of production) எனப்படுகின்றன.

சரக்குகளைப் பரிமாற்றம் செய்தல் (Exchange), இன்றைய புதிய சமுதாயத்தின் இன்றியமையாத் தன்மையாகும். ஒவ் வொரு மனிதனும் பிறரைச் சார்ந்தே உள்ளான். தனக்குத் தேவையான அளவிற்கு மட்டும் அனைத்துப் பொருள்களையும்

எந்தத் தனிமனிதனும் உற்பத்தி செய்துகொள்வதில்லை; முடிய வும் முடியாது.

மனிதனின் வரையறா விருப்பங்களும், அவற்றை நிறை வேற்றும் அனைத்துப் பண்டங்களையும் அவனே உற்பத்தி செய்ய முடியா நிலையும் பண்டங்களின் பரிமாற்றத்தைப் பொரு ளாதார முறையின் இன்றியமையாப் பகுதியாக ஆக்கியிருக் கின்றன.

நிலம், உழைப்பு, முதல், அமைப்பாற்றல் ஆகியவை உற்பத்திக் காரணிகள் என்று முன்னரே கூறியுள்ளோம். ஆகவே, நிலக்கிழார் (Landlord), தொழிலாளி, முதலாளி, தொழில் முயல்வோர் (Entrepreneur) ஆகிய அனைவரும் பொருளுற்பத்தி முறையில் பங்கேற்கின்றனர். அவர்களின் பணி களுக்குத் தகுந்த ஊதியம் வழங்கப்பட வேண்டும். எந்த அடிப்படையில் இவர்களின் நடவடிக்கைகளுக்கு ஊதியம் வழங் கப்படுகிறது என்றாய்வதுதான் **வழங்கல்** (Distribution) என்ற பிரிவாகும். நிலத்திற்கு வாரம் (Rent), உழைப்பிற்குக் கூலி (Wages) முதலுக்கு வட்டி (Interest), அமைப்பாற்றலுக்கு இலாபம் (Profit) அளிக்கப்படுகின்றன.

மனித விருப்பங்களை நிறைவேற்ற சரக்கினைப் பயன் படுத்துதல் **நுகர்வு** (Consumption) எனப்படுகிறது.

உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்குத் தூண்டு கோலாய் இலங்கு வதே நுகர்வுதான். உற்பத்தியின் குறிக்கோள் நுகர்வு.

வாணிகவியலும் பொருளியலும்

பொருளியலின் பல்வேறு பகுதிகளுள் **பரிமாற்றம்** (Exchange) முழுவதையும், உற்பத்தியில் ஒரு பகுதியையும் உள்ளடக்குவது வாணிகவியல் ஆகும். உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோர் கைக்குப் பொருள் வரும் வழியில் தோன்றும் பல்வகைத் தடை களைத் தகர்த்தெறிந்து சரக்குப் பரிவர்த்தனை சுமுகமாக நடைபெற உதவும் நடவடிக்கைகள் வாணிகவியல் நடவடிக் கைகள் என்று முன்னரே கூறியிருக்கிறோம். இது பொருளியலில் பரிமாற்றம் (Exchange) என்று கூறப்படுகிறது.

பரிமாற்றம் என்பது பொருளியலுக்கு வாணிகவியல் வழங்கிய பகுதியாகும். வியாபாரம், போக்குவரத்து, பண்டகக்காப்பு, வங்கியியல், காப்பீடு—போன்ற தனது உள்பிரிவுகள் வாயிலாகச்

சரக்குகளையும் பணிகளையும் பரிவர்த்தனை செய்வதற்குக் கைமாற்றுவதற்கு வாணிகவியல் பெருந்துணை புரிகிறது. இதனால் பண்டங்களின் பரிவர்த்தனை செவ்விதே அமைவதில் வாணிகவியலின் பங்கு பாராட்டற்குரியது.

ஒரு பொருளுக்குப் பல வகைப்பட்ட பயன்பாடுகளை ஏற்படுத்தித் தருதலே உற்பத்தி என்று கூறியிருக்கிறோம். வாணிகவியலின் ஒரு கிளையான போக்குவரத்து, பொருளுக்கு இடப் பயன்பாட்டை அளிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, நல்ல விளைச்சலின் காரணமாகத் தஞ்சாவூரில் அரிசி ஏராளமாகக் கிடைப்பதாகக் கொண்டால், அங்கு அதன் மதிப்பு குன்றத் தொடங்கும். அதே நேரத்தில் இராமநாதபுரத்தில் அரிசிப் பஞ்சம் நிலவுவதாகவும் கொள்வோம். தஞ்சாவூரில் அதிக அளவில் கிடைக்கும் உபரி அரிசியைப் பற்றாக்குறைப் பகுதியான இராமநாதபுரத்திற்கு அனுப்பினால், தஞ்சாவூரில் அரிசியின் மதிப்பு கூடுமன்றோ? இதுவே இடப் பயன்பாடாகிறது.

ஒரு பொருளுக்கான அளிப்பு (Supply) அதன் தேவையைக் காட்டிலும் கூடுதலாக இருக்கும் பொழுதெல்லாம், அதன் விலை குறையும். இவ்வாறு கூடுதலாகக் கிடைக்கும் அப்பண்டத்தின் ஒரு பகுதியைப் பண்டசாலையில் பாதுகாத்துவரின் சந்தையில் அது கிடைக்கக்கூடிய அளவு குறைந்து, விலை வீழ்ச்சி தவிர்க்கப்படுகிறது. இதன்மூலம், எந்த அளவு தேவை (Demand) இருக்கிறதோ அந்த அளவில் பண்டத்தை விற்பனைக்கு அளிக்கப் பண்டசாலைகள் துணைபுரிவதால், பண்டங்களுக்குக் காலப் பயன்பாட்டை அவை நல்குகின்றன.

வங்கியியலும், காப்பீடுங்கூட உற்பத்திக்கும் வியாபாரத்திற்கும் உதவுகின்றன. அவற்றின் பணி கிட்டவில்லையெனில், தொழில் நடவடிக்கைகள் வளராது; குன்றிய நிலையில் இருக்கும். இவ்வாறு உற்பத்திக்கு வங்கியியலும், காப்பீடும் உறுதுணையாயிருக்கின்றன. போக்குவரத்தும், பண்டகக் காப்பும் பண்டங்களுக்குப் பயன்பாடுகளை வழங்குதலாலும், வங்கியியலும் காப்பீடும் உற்பத்திக்கு உதவுதலாலும், பொருளியலின் உற்பத்திப் பிரிவுடன் வாணிகவியலும் தொடர்பு கொண்டுள்ளது என்று துணிந்து கூறலாம்.

இவ்வாறு பொருளியலின் இன்றியமையாப் பகுதியாக வாணிகவியல் விளங்குவது கண்கூடு.

வினாக்கள்

1. 'வாணிகவியல்' என்ற சொல்லுக்கு வரைவிலக்கணம் தந்து விளக்குக.

2. வாணிகவியலின் பல்வேறு உள்பிரிவுகள் யாவை ?

3. 'வாணிகவியல்', 'வியாபாரம்' ஆகிய சொற்கள் ஒரே பொருளை உணர்த்தக் கூடியவையா ? விவரிக்க.

4. வாணிகவியலின் பொருளாதார அடிப்படையை விவரிக்க.

5. 'வாணிகவியல் பொருளியலின் ஒரு கிளையே'— விளக்குக.

அத்தியாயம் 2

உள்நாட்டு வியாபாரம்

(பணிவழி இடைநிலையரும் மொத்த வியாபாரிகளும்)

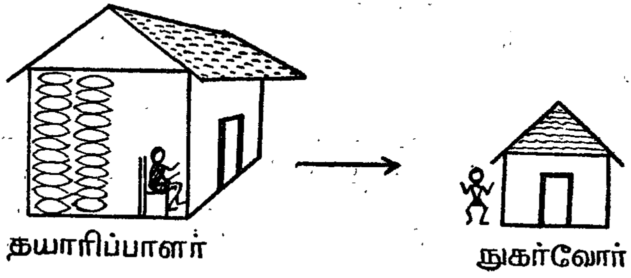
உள்நாட்டு வியாபாரத்தில் வழங்கல் வழி

தயாரிப்பாளர், சரக்கினை நேரடியாக நுகர்வோருக்கு வழங்குவதில்லை என்பது அனைவரும் அறிந்த உண்மை. சிலவற்றில் இந்நேரடி விற்பனை சாத்தியமே. எடுத்துக்காட்டாக, நுகர்வோர் தனக்கு வேண்டிய நெல், கோதுமை, சோளம் போன்றவற்றைத் தனது கிராமத்திலிருக்கும் விவசாயியிடமிருந்தே நேரடியாக வாங்குகிறார். ஆனால், இத்தகைய நேரடி விற்பனை பெரும்பான்மைப் பொருள்களில் நடைபெற இயலாது. அதுவும் ஆலைகளில் தயாரிக்கும் பொருள்களாயின் சொல்ல வேண்டுவதில்லை. உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்குமிடையே பல **இடைநிலையர்** (Middlemen) தலையிட வேண்டியுள்ளது. எத்துணை இடைநிலையர் வேண்டப்படுவர், அவர்களின் வகை முதலியவை பல சூழ்நிலைகளைப் பொறுத்தமையும். சரக்கு வழங்கலில் ஈடுபட்டுள்ள இவ்விடைநிலையரே **வழங்கல் வழி** (Channel of Distribution) என அழைக்கப்படுகின்றனர். அடைய வேண்டிய ஓரிடத்தை நோக்கிச் செல்லும் பல சாலைகளைப் போன்றே அவர்கள் இயங்குகின்றனர். வழங்கல் வழியில் இறுதியில் அவர்கள் சேரவேண்டிய இடம் நுகர்வோரே. வழங்கல் வழிகளில் மிக முக்கியமானவற்றை மட்டும் மிகச் சுருக்கமாக இவண் காண்போம்.

(1) உற்பத்தியாளர்—நுகர்வோர் (நேரடி விற்பனை)

பண்டைக் காலத்தில் உற்பத்தியாளர் நுகர்வோரிடம் நேரடியாகப் பண்டங்களை விற்பதே வழக்கமாயிருந்தது. ஆனால், நாளடைவில் இந்நேரடி விற்பனை சாத்தியமில்லாமற் போய்விட்டது. ஆயினும் மிகப் பெருமதிப்புடைய முதலினப் பொருள்கள் (Capital Goods) அவற்றிற்கான ஆணையைப் பெற்ற பின்னரே உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. இத்தகைய பொருள்களில் நேரடி விற்பனை மேற்கொள்ளப்படுகிறது. அவ்வாறே,

விவசாய விளைபொருள்களைப் பொறுத்தவரை, அவை பயிராகும் இடங்களில் வாழும் நுகர்வோர் தங்களுக்கு வேண்டிய



படம் 2
தயாரிப்பாளர் - நுகர்வோர்

வற்றை வேளாண்குடியினரிடமிருந்து நேரடியாக இன்றைய நாள்களிலும் வாங்குதல் கண்கூடு.

(ii) உற்பத்தியாளர்—சில்லறை வியாபாரி—நுகர்வோர் (சில்லறை வியாபாரி மூலம் விற்பனை)

இவ்வழியில் ஒரே ஓர் இடைநிலையரே இடையில் இருக்கிறார். உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குச் சில்லறை வியாபாரிகள் மூலம் பண்டங்கள் செல்கின்றன. இவ்வழியில்,



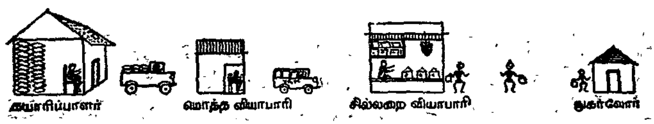
படம் 3
தயாரிப்பாளர் - சில்லறை வியாபாரி - நுகர்வோர்

உற்பத்தியாளரையும் நுகர்வோரையும் இணைக்கும் சங்கிலியாக இயங்குபவர் சில்லறை வியாபாரியே. வேளாண் பொருள்கள் (Farm produce) பெரும்பாலும் இம்முறையிலேயே (சில்லறை விற்பனையாளர் மூலம்) சந்தையிடப் படுகின்றன. காய்கறி பயிரிடுவோர் சில்லறையில் விற்போரிடம் காய்கறிகளை விற்கின்றனர். இவர்கள் மக்களிடம் தங்கள் கடைகளில் வைத்து அல்லது தெருதோறும் சென்று கூவி அவற்றை விற்பனை செய்கின்றனர்.

நுகர் பொருள்களைப் (Consumer Goods) பொறுத்தவரை, எல்லா உற்பத்தியாளர்களாலும் சில்லறை வியாபாரிகளிடம் நேரடியாக விற்க முடியாது. தங்களுக்கென்றே தனி விற்பனை யாளர் குழாமை வைத்துக் கொள்ளுமளவு நிதி வலிமையுடை யோரால் மட்டுமே இது இயலும். இதற்காகும் பெரும் செல வினத்தைத் தாங்கும் அளவு பேரளவு உற்பத்தியில் அவர்கள் ஈடுபட்டிருக்க வேண்டும். அத்தகைய பண்டங்களுக்கான தேவை (Demand) பருவத்திற்கேற்றவாறு மாறாமல், ஆண்டு முழுவதும் சீராக இருக்க வேண்டும். ஏனெனில், குறிப்பிட்ட பருவத்தில் மட்டுமே விற்கக் கூடிய பொருளாயிருப்பின், **விற்பாண்மையரை** (Salesmen) ஆண்டு முழுவதும் பணியில் அமர்த்திக்கொள்ள முடியாதல்லவா ?

(iii) உற்பத்தியாளர்—மொத்த வியாபாரி—சில்லறை வியாபாரி—நுகர்வோர் (மொத்த வியாபாரி, சில்லறை வியாபாரி மூலம் விற்பனை)

இதுதான் பல்லாண்டுகளாக வழக்கமாகவும் பரவலாகவும் பயன்படுத்தப்படும் வழங்கல் வழியாகும்.



படம் 4

தயாரிப்பாளர் - மொத்த வியாபாரி - சில்லறை வியாபாரி - நுகர்வோர்.

உற்பத்தியாளரிடமிருந்து மொத்த வியாபாரி சரக்கைப் பெற்றுச் சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்கிறார். சில்லறை வியாபாரி அதனை நுகர்வோரிடம் விற்கிறார்.

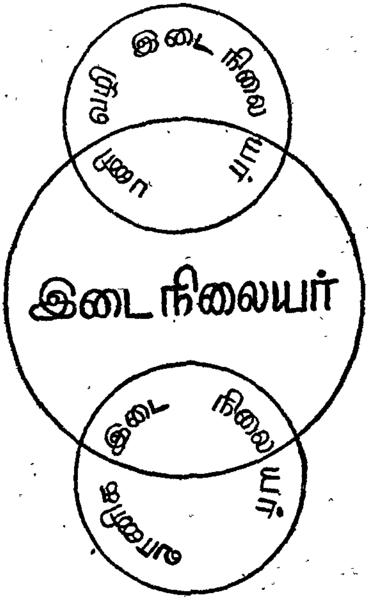
இடை நிலையர்
(Middlemen)

பண்டங்கள் பரிமாற்றத்தில் (Exchange of Commodities) முதன்மை உற்பத்தியாளருக்கும் இறுதி நுகர்வோருக்குமிடையே செயல்படக்கூடிய எவரும் இடைநிலையர் எனப்படுகிறார். உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோரிடம் சரக்கு கைமாறுவதில் துணையாயிருக்கும் பல்வேறு இடைநிலையர்களைப் பொதுவாக இரு வகையினராகப் பகுக்கலாம்.

(அ) வாணிக முகவர்கள் அல்லது பணிவழி இடைநிலையர் (Mercantile Agents or Functional Middlemen)

(ஆ) வாணிக இடைநிலையர் — மொத்த வியாபாரிகளும் சில்லறை வியாபாரிகளும் (Merchant Middlemen—Wholesalers and Retailers)

வாணிக இடைநிலையர் தாங்கள் விற்பனை செய்யும் பொருள்கள் மீது உரிமை படைத்தவர்கள். ஆனால் வாணிக முகவர்களோ தாங்கள் விற்கும் பொருள்கள் மீது உரிமை பெறுவதில்லை. இதுவே வாணிக இடைநிலையருக்கும் வாணிக முகவருக்குமுள்ள பெருத்த வேறுபாடு.



படம் 5
இடைநிலையர்

தாங்கள் ஆற்றிடும் பணிக்கு ஊதியமாக வாணிக இடைநிலையர் இலாபம் பெறுகின்றனர். ஆனால் வாணிக முகவர்களோ கழிவு (Commission), தரகு (Brokerage) போன்றவற்றையே ஊதியமாகப்பெறுகின்றனர். எனவே, முன்னவர்களைப் பொறுத்தவரை நட்டம் ஏற்படவும் வழியிருக்கிறது. ஆனால், பின்னவரைப் பொறுத்தவரை நட்டத்திற்கு இடமே இல்லை.

அதுமட்டுமன்று; வாணிக இடைநிலையர் தங்கள் பெயரிலேயே சரக்கை வாங்கி, விற்கின்றனர். ஆனால், வாணிக முகவர்களோ தங்களின் முதல்வர்கள் (Principals) பெயர்களிலேயே வியாபாரம் செய்கின்றனர்.

வாணிக முகவர்கள்

(Mercantile Agents)

பிறிதொருவருக்காகச் செயல் ஒன்றை மேற்கொள்பவர் முகவர் (Agent) எனப்படுகிறார். எடுத்துக்காட்டாக, 'அ' என்பவர் தன்னுடைய சரக்கினை விற்க 'ஆ' என்பவரை அமர்த்திக்

கொண்டால், 'அ' என்பவர் முதல்வர் (Principal); 'ஆ' என்பவர் முகவர் ஆவர்.

தொழில் விவகாரங்களில் தனது சார்பாகச் செயல்படும் நோக்குடன் வியாபாரி, ஒருவரை நியமித்தால், அவ்வாறு நியமிக்கப்படுபவர் வாணிக முகவர் எனப்படுவார். தொழில் நடைமுறையில் வாணிக முகவருக்கு முதல்வர் சார்பில் பொருள்களை வாங்கவும் விற்கவும் அதிகாரமுண்டு. சரக்கினை ஈடாகக் காட்டிக் கடன் வாங்கவும் அவர் உரிமை உடையவர்.

தான் வைத்திருக்கும் பொருள்கள் மீது வாணிக முகவருக்கு உரிமையிருப்பதில்லை என்று முன்னரே கூறியுள்ளோம். அவர் ஆற்றும் பணிக்கு விற்பனை மீது கழிவு அவருக்குக் கிடைக்கும்.

வாணிக முகவர்கள் பலவகைப்படுவர். அவர்கள் :

(அ) தரகர் (Brokers)

(ஆ) சரக்குடை முகவர் (Factors)

(இ) கழிவு முகவர் (Commission Agents)

(ஈ) பிணை முகவர் (Del Credere Agents)

(உ) ஏலமிடுநர் (Auctioneers)

(ஊ) பண்டகம் வைத்திருப்போர் (Warehouse Keepers)

(அ) தரகர்

பிறர் ஒருவருக்காகப் பேரம் பேசி, அதற்காகக் கழிவைப் பெறுபவர் **தரகர்** ஆவர். இக்கழிவு **தரகு** என்று சொல்லப்படுகிறது. சரக்கு வாங்கவோ விற்கவோ இரு தரப்பினரை ஒன்று சேர்த்து ஒப்பந்தங்கள் நிறைவு பெற இவர் வழிவகுக்கின்றார். இவ்வாறு வாங்குநரையும் விற்குநரையும் இவர் ஒன்றிணைக்கின்றார்.

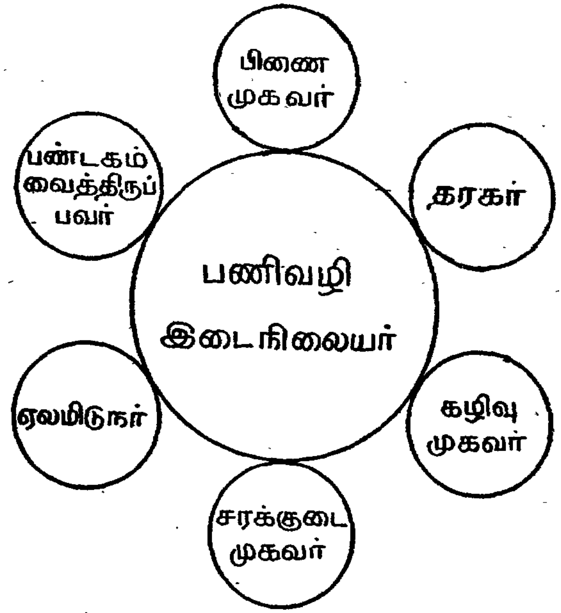
தரகர் சரக்கின் உடைமையைப் (Possession) பெறுவதில்லை; அதன் உரிமையாளரும் ஆவதில்லை; தனது பெயரில் கூட செயல்படுவதில்லை. விற்குநரும் வாங்குநரும் ஒப்பந்தங்கள் செய்து கொள்ளும்பொழுது இவர் பணி முடிந்து விடுகிறது. இவ்வொப்பந்தங்கள்மீது இவர் தனிப்பட்ட முறையில் பொறுப்பாவதில்லை.

(ஆ) சரக்குடை முகவர் (Factor)

சரக்குடை முகவர் என்பவரும் ஒரு வாணிக முகவரே. இவரிடம் முதல்வர் தன் சரக்கை விற்பனைக்காக ஒப்படைக்

கிறார். இவ்வாறு சரக்கின் உடைமையைப் பெற்ற போழ்திலும் அதன் உரிமையை இவர் பெறுவதில்லை.

தன்னுடைய பெயரிலேயே இவர் சரக்கினை விற்பார். தனது முதல்வரின் பெயரைக்கூட வெளிப்படுத்துவதில்லை.



படம் 6
பணிவழி இடைநிலையர்

கடன் அடிப்படையிலும் விற்கும் உரிமை பெற்றவர். அதற்கான பணம் பெறுவதற்கும் பெற்ற தொகைக்கு இரசீது வழங்கவும் அதிகாரம் பெற்றவர்.

சில சரக்குடை முகவர்கள் தங்கள் முதல்வர்களிடம் சரக்கின் பேரில் முன்பணம் செலுத்துவதுமுண்டு.

தன்வசமுள்ள சரக்கினை அடகு வைக்கவும், தனக்கு முதல்வரிடமிருந்து சேரவேண்டிய கட்டணங்களுக்காகவும் செலவுகளுக்காகவும் சரக்கினைத் தானே வைத்திருக்கவும் உரிமையுண்டு.

தான் விற்ற சரக்கின் அளவு அடிப்படையில் கழிவு பெறுவார்.

சரக்குடை முகவர்களுக்கும் தரகர்களுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள்

சரக்குடை முகவர்களும், தரகர்களும் வாணிக முகவர்கள் என்ற வகையினரைச் சார்ந்தவர்கள்தாம்; இவ்விரு தரப்பினருமே உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குப் பண்டங்கள் கைமாறுவதில் துணையாயிருக்கின்றனர்; இவ்விருவகையினருமே சரக்கின் உரிமையைப் பெறுவதில்லை. இவ்வளவு ஒற்றுமைகள் இருப்பினும், சில வேற்றுமைகளும் இவ்விரு தரப்பினருக்கும் இருக்கின்றன. அவை :

(i) தான் ஈடுபடும் வியாபாரத்திற்கான சரக்கின் உடைமையைச் சரக்குடை முகவர் பெறுகிறார். ஆனால் தரகரோ அவ்வாறு பெறுவதில்லை.

(ii) சரக்குடை முகவர் தன் பெயரிலேயே பொருளை விற்கிறார்; கடன் அடிப்படையிலும் விற்கும் உரிமை படைத்தவர். ஆனால் தரகரோ வாங்குநருக்கும் விற்குநருக்கும் ஓர் இணைப்புப் பாலமாக மட்டுமே விளங்குகிறார்.

(iii) தனது வாடிக்கையரிடமிருந்து விற்பனைத் தொகையை வசூல் செய்யவும் அவற்றிக்காக இரசீதுகளை வழங்கவும் சரக்குடை முகவருக்கு அதிகாரமுண்டு. ஆனால் தரகருக்கோ இவ்வாறு பணத்தைப் பெறும் உரிமை கிடையாது.

(iv) வாங்குநரிடம் தனது முதல்வரின் பெயரைச் சரக்குடை முகவர் தெரிவிக்கவில்லையெனில், அவ்வொப்பந்தத்தின் மீது அவர் தனிப்பட்ட பொறுப்பேற்க நேரிடும். ஆனால் தரகருக்கு (முதல்வர் பெயரைத் தெரிவிக்காவிடினும்) எவ்விதப் பொறுப்பும் இருப்பதில்லை.

(v) சரக்குடை முகவர்க்குப் பற்றுரிமை (lien) உண்டு. அதாவது தனக்குச் சேரவேண்டிய கட்டணங்களை முதல்வர் தரவில்லையெனில், தன் வசமுள்ள சரக்கை அவரே வைத்திருக்கலாம்; அக்கட்டணம் செலுத்தப்படும்வரை சரக்குடைமையை விட்டுக் கொடுக்கத் தேவையில்லை. இவ்வுரிமை தரகருக்கு இல்லை. காரணம், சரக்கு அவர் கைவசம் வருவதே இல்லை.

(vi) சரக்குடை முகவர் ஒரு பொது வாணிக முகவர். ஆனால் தரகரோ சிறப்பு வாணிக முகவர் வகையைச் சார்ந்தவர்.

(இ) கழிவு முகவர் (Commission Agents)

சரக்கு வாங்குவதற்கு அமர்த்தப்பெறும் முகவர்கள், இவர்கள் வெளிநாட்டுச் சந்தையில் சரக்கு வாங்க வேண்டியிருப்பின், வெளிநாட்டுச் சந்தை நிலைபற்றிச் சிறப்பறிவு பெற்ற வல்லுநர்களைத் தங்கள் முகவர்களாக அமர்த்திக் கொள்வது வழக்கம். உள்நாட்டு வாணிகத்திலும் நீண்ட தொலைவிலுள்ள இடங்களிலிருந்து சரக்கு வாங்கவும் இவர்களை நியமிப்பதுண்டு. மிகவும் மலிவு விலையில் இவர்கள் சரக்கினைக் கொள்முதல் செய்து கப்பலில் ஏற்றி அனுப்பவும் செய்வர். தங்கள் பெயர்களிலேயே இவர்கள் சரக்கு வாங்கக்கூடும்.

சரக்கை விற்கவும் கழிவு முகவர்கள் பயன்படுத்தப்படலாம். ஆனால் சந்தை நட்டங்களையும், விற்பனை இடர்ப்பாடுகளையும் இவர்கள் ஏற்க வேண்டுவதில்லை. அவர்களின் முதல்வரே இவற்றிற்குப் பொறுப்பு (இலாப நட்டம் முதல்வர்களையே சாரும்). தங்கள் முதல்வர்களின் சரக்குகளை நல்ல விலையில் விற்றுத் தரவேண்டியது இம்முகவர்களின் கடமை. கடன்பேரில் விற்பவர் கடனை வசூல் செய்வர். தங்களுக்குச் சேரவேண்டிய கழிவுத் தொகையையும் செலவுகளையும் கழித்துக் கொண்டு மீதியை முதல்வருக்கு அனுப்புவர். சுருங்கக்கூறின்,

(i) சரக்கு வாங்கவும் விற்கவும் கழிவு முகவர்கள் நியமிக்கப்படலாம்.

(ii) மிகவும் மலிவான விலையில் சரக்கு வாங்குவது இவர்கள் கடமை; ஏற்றுமதியாளர் நலன் கருதி நல்ல விலையில் இவர் விற்கவேண்டும்.

(iii) சரக்கைப் பெற்று உரிய முறையில் பாதுகாத்து வரவேண்டும். பண்டசாலையில் பாதுகாத்தல், தரம் பிரித்தல் (Grading), பின்னர் சிறந்த முறையில் கட்டி வைத்தல் (Packing) ஆகிய பணிகளையும் இவர்கள் செய்வர்.

(iv) விற்பனை மீதோ கொள்முதல் மீதோ குறிப்பிட்ட அளவு கழிவு பெறுவர்.

(v) தங்கள் முதல்வர்களின் பெயர்களைச் சாதாரணமாக இவர்கள் வெளியிடுவதில்லை. தங்கள் பெயரிலேயே ஒப்பந்தங்களையும் செய்துகொள்ளலாம். அவ்வாறாயின் அவர்கள் சொந்தப் பொறுப்பேற்க வேண்டியவர்கள் ஆகின்றனர். அந்நிலையில்

அவர்கள் கழிவு வியாபாரிகள் (Commission Merchants) எனவும் அழைக்கப்படுவர்.

(ஈ) பிணை முகவர் (Del Credere Agents)

கடன் அடிப்படையில் விற்கப்படும் சரக்குக்குரிய தொகைக்குத் தாமே பொறுப்பேற்கும் முகவர் **பிணை முகவர்** எனப்படுகிறார். எனவே, வாடிக்கையர் பணங்கட்டத் தவறிவிடின், முகவர் தானே அந்நட்டத்தை ஏற்றாக வேண்டும் என்பதை இதனால் உணரலாம். இந்த ஒப்புறுதிக்கு மறுபயனாகப் **பிணைக் கழிவு** (Del Credere Commission) என்ற கூடுதல் கழிவு இவருக்கு வழங்கப்படும். தான் செய்துள்ள விற்பனைமீது கிடைக்கும் வழக்கமான கழிவுடன், இப்பிணைக் கழிவும் வழங்கப்படும் என்பதை நாம் உணரவேண்டும்.

எனவே கடனுக்கு விற்கும்பொழுது பிணை முகவர் மிகவும் உன்னிப்புடனும் எச்சரிக்கையுடனும் செயல்படுவார். நாணயமும், நம்பிக்கையும் மிக்க வாடிக்கையருக்கே கடன் விற்பனை செய்வார். அயல் நாட்டு வாணிகத்தில் பிணை முகவரின் பணி சிறப்பானதாகும். காரணம், அயல் நாட்டிலுள்ள வாங்குநரின் நாணயம் குறித்து வேறு நாட்டிலுள்ள முதல்வர் ஏதுமறியார். எனவே வெளிநாட்டு முகவருக்கு அனுப்பீட்டின் பேரில் சரக்கு அனுப்பி விற்பனை செய்யுங்கால் பிணைக் கழிவு தருதல் வழக்கமாகும்.

(உ) ஏலமிடுநர் (Auctioneers)

முதல்வர் சார்பில் ஏலம் போட்டுப் பொருள்களை விற்றுத் தரும் வாணிக முகவர், **ஏலமிடுநர்** (Auctioneer) எனப்படுகிறார். செய்தித்தாள்கள், சுவரொட்டிகள், அறிக்கைகள் வாயிலாக ஏல விற்பனை பரவலாக விளம்பரப்படுத்தப்படுகிறது. ஏலம் நடைபெறும் நாள், காலம், இடம், ஏலத்திற்கு விடப்படவிருக்கும் பொருள்கள் பற்றிய முழு விவரங்களும் விளம்பர அறிக்கையில் இடம்பெறும். குறிப்பிட்ட இடத்தில், குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஏலம் விடவிருக்கும் பொருள்கள் பொதுமக்கள் பார்வைக்கு வைக்கப்பட்டிருக்கும். அங்கு ஏலமெடுக்கக் குழுமியிருப்போரிடம் ஏலம் விடப்படும். ஏலப்பொருளுக்குத் தான் தரத்தயாராகவுள்ள விலையைக் குறிப்பிடுதலை **ஏலம் கேட்டல்** (Bidding) என்கிறோம். அவ்வாறு விலை கோருபவர் **ஏலம் கேட்பவர்** (Bidder) எனப்படுகிறார்.

அதிக விலை கூறும் ஏலம் கேட்பவருக்கே சரக்கு விற்கப் படுகிறது. 'ஒன்று, இரண்டு, மூன்று' என்று கூவுவது மூல மாகவோ, 'மணி அடிப்பது' மூலமாகவோ அல்லது வேறு பிற வழக்கமான செய்கைகள் மூலமாகவோ ஏலமிடுநர் அவ்விலையை ஏற்றுக்கொள்வதாக அறிவிப்பார்.

ஏலம் முடிவுற்றதாக அறிவிக்கும்வரை ஏலமிடுநர் விற்கு நரின் முகவராகச் செயல்படுகிறார். பின்னர் வாங்குநரின் முக வராகவும் செயல்படுவார்.

ஏல விற்பனைப் பணத்தைப் பெறும் உரிமை வழக்கமாக அவருக்குண்டு.

தனது பணியின்போழ்து ஏலவிற்பனைக்கான பொருள்களை ஏலமிடுநர் பெறுகிறார். அதாவது ஏலப் பொருள்களின் உடைமை அவரிடம் இருக்கும். எனவே, அவற்றை அவர் நன்முறையில் பேணிக்காக்க வேண்டும். தனது கவனக்குறைவின் காரண மாகப் பொருள்களுக்குச் சேதம் ஏற்படின், அவர் பொறுப்பேற்க வேண்டும்.

(ஊ) பண்டகம் வைத்திருப்பவர் (Warehouse Keeper)

பண்டகம் வைத்திருப்பவர் உரிய கட்டணம் பெற்றுக் கொண்டு, பாதுகாத்து வைக்கும்பொருட்டுப் பண்டங்களைப் பெறுகிறார். தனது பாதுகாப்பில் விடப்படும் பொருள்களைத் தக்க முறையில் அவர் பாதுகாத்து வரவேண்டும். சேதத்தி னின்றும் அழிவினின்றும் அவர் அவற்றைக் காக்கவேண்டும்.

சரக்கைப் பெற்றவுடன் பண்டகம் வைத்திருப்பவர் சரக் குரிமையாளரிடம் **பண்டகம் வைத்திருப்பவர் இரசீது** அல்லது **சான்றிதழ்** என்ற ஒன்றை வழங்குவார். பாதுகாப்பிற்கெனச் சரக்கு பெற்றுக்கொண்டதற்கான ஒப்பமே (Acknowledgement) அது. சரக்குரிமை ஆவணமாக (Document of title to goods) அது பயன்படாது. ஆனால் அவரே **பண்டசாலை ஆணை** (Warehouse Warrant) என்ற ஒன்றைத் தரலாம். அஃது ஒரு சரக்குரிமை ஆவணமாகும்.

பண்டகம் வைத்திருப்பவரின் பணி சிறப்பானதொன்றாகும். தங்களுக்கென்று தனியாகப் பண்டசாலைகள் பெற்றிராத தயாரிப்பாளர்களின் அல்லது வியாபாரிகளின் பண்டங்களை அவர் நன்முறையில் பாதுகாக்கிறார். இதனால்தான், விலை

வீழும்காலத்திலும், தேவை சுருங்கும்போழ்தும் சரக்கினை விற்றுத் தீரவேண்டிய அவலநிலை இடைநிலையருக்கு ஏற்படுவதில்லை. சந்தையில் உரிய விலை கிடைக்கும்வரை பொருள்களைப் பண்டசாலைகளில் பாதுகாத்து வரலாம். இவ்வழியில் பண்டங்களுக்குக் **காலப் பயன்பாட்டினை** (Time Utility) பண்டகம் வைத்திருப்பவர் வழங்குகிறார்.

உரிய கட்டணத்தைப் பெறும்வரை சரக்கைத் திருப்பித் தராது தானே வைத்திருக்கும் 'பற்றுரிமை' (lien) இவருக்குண்டு.

வியாபார இடைநிலையர்

(Merchant Middlemen)

மொத்த வியாபாரிகள் (Wholesalers)

மொத்த வியாபாரம் : உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து நேரடியாகப் பெருமளவில் சரக்குகளை வாங்கிச் சில்லறை வியாபாரிகளிடம் சிறுசிறு அளவில் விற்பது **மொத்த வியாபாரம** ஆகும். உற்பத்தியாளருக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் இடையில் மொத்த வியாபாரி செயல்படுகிறார். "தானே தயாரிப்பாளராகவும், சில்லறை வியாபாரியாகவுமில்லாது, ஆனால் இவ்விரு தரப்பினரிடையே ஓர் இணைப்பாகச் செயல்படுபவரே ஓர் உண்மையான மொத்த வியாபாரி," என்று **எவிலின் தாமஸ்**[1] அவர்கள் அழகாகக் கூறியுள்ளார்.

மொத்த வியாபாரிகளின் தன்மை

(i) **பெரிய அளவு :** பெருமளவில் இவரின் செயல்முறைகள் இருக்கும். அதிகளவில் சரக்கு வாங்கி, அதனினும் குறைந்த அளவில் விற்றல் மொத்த வியாபாரத்தின் முக்கிய தன்மையாகும்.

(ii) **பிற வியாபாரிகளிடம் விற்றல் :** பிற சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரி விற்கிறார். இறுதியில் நுகர்வோரிடம் இவருக்குத் தொடர்பு ஏற்படுவதில்லை.

(iii) **உற்பத்தியாளரிடம் நேரடியாக வாங்குதல் :** மொத்த வியாபாரி வழக்கமாகத் தயாரிப்பாளரிடமே நேரடியாகச் சரக்கு வாங்குதல் வழக்கம்.

[1] **Evelyn Thomas : Commerce - Its Theory and Practice**

(iv) **ஒன்று அல்லது சில பொருள்களில் வாணிகம் செய்தல்:** குறிப்பிட்ட ஒருவகைப் பொருளில்தான் அல்லது சிலவற்றில்தான் இவருடைய வியாபாரம் அமைந்திருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, காகிதம் (paper), துணி அல்லது தேயிலை என்று குறிப்பிட்ட பொருள் ஒன்றில் அவர் ஈடுபடலாம். காகித மொத்த வியாபாரி ஒருவர், பல காகித ஆலைகளிலிருந்து பலவகையான காகிதங்களைப் பெறலாம்; மின்பொருளில் ஈடுபட்டுள்ள மொத்த வியாபாரி ஒருவர், மின்கம்பிகள், பல்புகள், சுவிட்சுகள் (Switches) போன்ற பல்வகை மின்பொருள்களை வாங்கி விற்கலாம். 'தான் ஈடுபட்டுள்ள பொருள் வகையில் மொத்த வியாபாரி ஒரு வல்லுநராக விளங்குகிறார்' என்று சொல்லப்படுகிறது.

ஆலைகளுக்கு வழங்கும் மொத்த வியாபாரிகள் (Mill Supply Wholesalers) என்ற பிரிவினரும் உள்ளனர். இவர்கள் தயாரிப்பாளர்களுக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்களைப் பலபேரிடம் வாங்கி, ஒன்று திரட்டி அளிக்கின்றனர். சிறு தயாரிப்பாளர்களுக்கு இவர்கள் பனைத்துணையாய்ப் பயன்படுகின்றனர். இவர்களின் பணியால், தடைப்படாது மூலப்பொருள்கள் கிடைக்கும் வழி ஏற்படுகிறது. இவர்கள் இல்லையெனில் எண்ணற்ற பல உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து இத்தயாரிப்பாளர்கள் மூலப் பொருள்களை அவ்வப்பொழுது வாங்கி ஒன்று திரட்ட வேண்டிய சுமை கூடியிருக்கும்.

மொத்த வியாபாரிகளின் பணிகள்

சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விற்கும் நோக்குடன் பல தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்து ஒரு பொருளின் பல வகைகளையும் மொத்த வியாபாரி ஒருவர் ஒன்று திரட்டித் தன்னிடம் வைத்திருப்பார். மொத்த வியாபாரியின் இப் பணி **ஒன்றுதிரட்டும் பணி** (Assembling function) எனப்படுகிறது.

இவ்வாறு திரட்டப்பட்ட பொருள்களை நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளிலும் பல்கிப் பரவியிருக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு இவர் விற்பது **பரவல் பணி** (Dispersion function) எனப்படும்.

தன்னுடைய சரக்கினைப் பாதுகாத்து வைக்கத் தனக்கென்று பண்டசாலை யொன்றைப் பெரிய மொத்த வியாபாரி வைத்திருப்பார். இல்லையெனில் அருகிலிருக்கும் பொதுப் பண்டசாலை யொன்றில் தனது சரக்கை வைத்திருப்பார். சந்தையில் குறிப்பிட்ட பண்டம் மிகவும் அதிகமாகக் கிடைக்கும்பொழுது,

பண்டசாலையில் தேக்கி வைக்கிறார். பின்னர் தேவை அதிகரிக்குங்கால் சந்தையில் விற்பனைக்கு அளிக்கிறார். இவர் ஆற்றிடும் இப்பணி **பண்டசாலையிடு பணி** (Warehousing function) எனப்படும். இது பொருளுக்குக் 'காலப் பயன்பாட்டினை' அளிக்கிறது.

பொருளின் தன்மை, சுவை (Taste), அளவு முதலியவற்றின் அடிப்படையில் தரம் பிரிக்கும் (Grading) பணியினையும் அவர் மேற்கொள்கிறார். மேலும், சில்லறை வியாபாரிகள் வாங்கும் வண்ணம் பண்டங்களைச் சிறு அளவாகக் கட்டுமம் (Packing) செய்கிறார். இவரின் இந்தத் தரம் பிரிக்கும் பணியும், கட்டுமப் பணியும் முக்கியமானவையாகும்.

உற்பத்தியாளர்களுக்கு ஆற்றிடும் பணிகள்

(i) **அதிக அளவில் வாங்குதல் :** தயாரிப்பாளரிடமிருந்து மிகப் பெருமளவில் மொத்த வியாபாரி பொருள்களை வாங்குகிறார். மொத்த வியாபாரி இல்லை யெனிலோ, எண்ணற்ற சிறுசிறு வியாபாரிகளிடமிருந்து அளப்பரிய ஆணைகளை உற்பத்தியாளரே பெற்றுச் சிறுசிறு கட்டுகளாகக் கட்டித் தனித்தனியாக ஒவ்வொருவருக்கும் சரக்கினை அனுப்ப வேண்டியிருக்கும். ஒவ்வொரு சில்லறை வியாபாரிக்கும் சரக்கனுப்புதலால் கூடுதல் செலவாகும்; காலமும் வீணாகும். ஆனால் மொத்த வியாபாரி இப்பணியினை மேற்கொள்வதால் — எங்கும் நிறைந்திருக்கிற, எண்ணற்ற சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்குச் சரக்கு வழங்கும் பணியை ஏற்றுக் கொள்வதால்—உற்பத்தியாளரின் சுமையை வெகுவாகக் குறைத்திடப் பெருந்துணையாயிருக்கிறார்.

(ii) **பேரளவின் பெரும்பயன் :** மொத்த வியாபாரி பெரிய அளவில் சரக்கு வாங்குதலால், தயாரிப்பாளர் பேரளவு உற்பத்தியில் ஈடுபட முடிகிறது ; அதன் பயன்கள் பலவற்றையும் தயாரிப்பாளர் நுகர முடிகிறது.

(iii) **உற்பத்திப் பணியில் ஆழ்கவனம் :** சந்தையிடுபணியை (Marketing function) மொத்த வியாபாரியே பார்த்துக் கொள்வதால், உற்பத்திப் பணியில் தன் முழுக்கவனத்தையும் தயாரிப்பாளர் செலுத்த முடியும். இதனால் வீண் செலவு தவிர்க்கப்படுவதுடன், தடையேதுமின்றிச் செவ்விதே பொருள் உற்பத்தி செய்ய முடிகிறது.

(iv) **சிக்கனம் :** உற்பத்தியான பண்டங்களை மொத்த வியாபாரி வாங்கித் தன் பண்டசாலையில் வைத்துக் கொள்வ

தால், தயாரிப்பாளர் முடிவுப் பொருள்களைப் பெருமளவில் சேர்த்து வைக்க வேண்டுவதில்லை. **பண்டகப் பணி** இவ்வாறு உற்பத்தியாளரிடமிருந்து மொத்த வியாபாரிக்கு மாறுவதால், சரக்கைத்தேக்கி வைக்கும் செலவு மிகவும் குறைகிறது. சரக்கில் தனது முதலை அவர் முடக்கி வைக்க வேண்டியிராது. குறைந்த முதலுடன் தயாரிப்பாளர் தொழில் நடத்த முடியும்.

(v) **விலையை நிலைப்படுத்தல்** (Price stabilisation) : மந்த காலத்தின் போழ்து பண்டங்களுக்கான தேவை (Demand) குன்றி அடிமட்டத்தில் இருக்கும் பொழுது, மொத்த வியாபாரி பண்டத்தின் அளிப்பைக் (Supply) குறைத்து விலை வீழ்ச்சியைத் தடுக்கிறார். பின்னர் தேவை விரிந்து, விலை ஏறும் பொழுது பண்டத்தைச் சந்தையில் அளிப்பது மூலமாக விலை உயர்வைக் கட்டுப்படுத்துகிறார். இவ்வாறு சீரான விலை நிலவப் பெருந்துணை புரிகிறார். இவர் இல்லையெனில், ஒரு நேரத்தில் பண்டங்களின் தேக்கமும், மறுநேரத்தில் அதன் கடுமையான தட்டுப்பாடும் விலையில் பயங்கர ஏற்றிறக்கத்தை (Fluctuation in prices) உண்டுபண்ணும்.

(vi) **மூலப்பொருள்கள் தங்குதடையின்றிக் கிடைத்தல்** : வேளாண் விளைபொருள்களைக் கச்சாப் பொருளாகப் பயன் படுத்தும் தயாரிப்பாளர் எண்ணற்ற சிறு விவசாயிகளிடமிருந்து அவற்றைத் திரட்ட வேண்டும். ஆனால் இப்பணியை மொத்த வியாபாரியே மேற்கொண்டு ஆண்டு முழுவதும் தங்கு தடையின்றிக் கச்சாப் பொருள் அளிக்கிறார்.

(vii) **சந்தை நிலவரம் அறிவித்தல்** : சில்லறை வியாபாரிகளுடன் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டுள்ளதால் சந்தை நிலவரம் பற்றிய தகவல்களை உடனுக்குடன் மொத்த வியாபாரி தயாரிப்பாளருக்குத் தெரிவிக்கிறார். நுகர்வோர் விருப்பத்தில் மாற்றம் ஏற்பட்டிருக்கிறதா, பாணி அல்லது நாகரிகம் (fashion) மாறி விட்டதா, வேறு போட்டிப் பொருள்கள் விற்பனைக்கு வந்துள்ளனவா, வேறு மாற்றுப்பொருள்களை நுகர்வோர் நாடுவதன் காரணம் யாது—என்ற விவரங்களை யெல்லாம் அறிவிக்கின்றார். தயாரிப்பாளருக்கு மொத்த வியாபாரி ஆற்றிடும் பணிகளுள் இன்றியமையாதது இது. தன்னுடைய பண்டத்திற்குள்ள சந்தையை இழக்காதிருக்க என்னென்ன மாற்றங்களைப் பண்டத்தில் செய்ய வேண்டுமோ அவற்றை யெல்லாம் இவர் உடனுக்குடன் செய்யமுடியும்.

(viii) இடர்ப்பாடேற்றல் (Risk-bearing) : விலை வீழ்ச்சி, தேவை சுருங்குதல், பண்டம் சீரழிதல், பாதுகாத்தலின் போழ்து வீணாதல் போன்றவற்றின் காரணமாக எழும் எந்நட்டத்தையும் மொத்த வியாபாரியே தாங்கிக்கொள்கிறார். இவ்வாறே சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கடன்பேரில் சரக்கு விற்பதால் உண்டாகக்கூடிய வராக்கடன் நட்டமும் மொத்த வியாபாரியே ஏற்கவேண்டியுள்ளது.

சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு ஆற்றிடும் பணிகள்

(i) தேவைகளை நிறைவேற்றல் : தனது வாடிக்கையரின் மாறுபட்ட விருப்பங்களை நிறைவேற்றும் பொருட்டுப் பலவகையான பொருள்களைச் சில்லறை வியாபாரி தனது கடையில் வைத்திருக்க வேண்டும். ஒவ்வொரு முறையும் சிறு அளவில் தான் இவர் வாங்கக் கூடுமாதலால், பல தயாரிப்பாளர்களிடம் பொருள்களை அவரால் வாங்க இயலாது. தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் வேண்டிய அளவில் சரக்களித்து உதவுபவர் மொத்த வியாபாரிதான். இதனால் சில்லறை வியாபாரியின் கொள்முதல் செய்வது குறித்த சிக்கல் தீர்ந்து விடுகிறது.

(ii) பண்டங்களைச் சேமித்து வைக்கப் பேரிடம் தேவையில்லை : சில்லறை வியாபாரிகளின் முதல், குறைந்த அளவில் தான் இருக்குமாதலால், பல்வகைப் பொருள்களையும் பெருமளவில் சேர்த்துப் பாதுகாத்து வைக்க அவர்களால் இயலாது. ஆனால் இது ஒரு பிரச்சினையாக உருவெடுக்காததற்குக் காரணம் மொத்த வியாபாரிகள் ஆற்றிடும் பணியே. வேண்டிய பொழுதெல்லாம் தங்களிடம் தீர்ந்துவிட்ட சரக்கைச் சில்லறை வியாபாரிகள், மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து பெற்றுக்கொள்ள முடியுமாகையால், அவற்றைப் பாதுகாத்து வைக்கப் போதிய அளவு இடவசதி இருக்க வேண்டிய தேவையில்லை.

(iii) பற்றாக்குறை தவிர்க்கப்படுதல் : மொத்த வியாபாரி இல்லையென்றால், தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்து சில்லறை வியாபாரிகள் சரக்கு பெற வேண்டும். இதில் கால தாமதம் ஏற்படலாம். சரக்கு கைக்குக் கிட்டுவதற்குள் பற்றாக்குறை ஏற்பட்டு விடும். மொத்த வியாபாரிகளால் இக்குறை அறவே அகற்றப்பட்டு விடுகிறது.

(iv) பெரும்முதல் வேண்டுவதில்லை : சிறு அளவில் சரக்கு கொள்முதல் செய்து கொள்ளவும், சரக்கு தீர்ந்தவுடனேயே பெற்றுக் கொள்ளும் வசதியையும் மொத்த வியாபாரிகள் செய்து

தருவதால், சில்லறை வியாபாரிகள் குறைந்த முதலுடன் தொழில் நடத்த முடிகிறது.

(v) **சந்தையிடு இடர்ப்பாடு அகலுகிறது :** சில்லறை வியாபாரிகள் சிறு அளவில் சரக்கு வைத்துக்கொண்டு வாணிகம் செய்ய மொத்த வியாபாரிகள் உதவுவதால், விலை குறைதல், சரக்கு வழக்கொழிந்து போதல், தேவைச்சுருக்கம் — போன்ற சந்தையிடு இடர்ப்பாடுகள் சில்லறை வியாபாரிகளை வெகுவாகப் பாதிப்பதில்லை. தங்கள் கடைகளில் வைத்துள்ள குறைந்தளவு சரக்கு மீதான நட்டத்தோடு இவர்கள் ஏற்கும் இடர் நின்று விடுகிறது.

(vi) **புதிய பொருள்களைச் சந்தையிடுதல் :** தயாரிப்பாளர்கள் தயாரித்தனுப்பும் புதிய புதிய பொருள்களை மொத்த வியாபாரிகள் சில்லறை வியாபாரிகளின் கவனத்துக்குக் கொண்டு வருகின்றனர்; அவர்களை வாங்கத் தூண்டுகின்றனர். இதற்கெனச் சில்லறை வியாபாரிகளை அவர்கள் நேரில் சந்திக்கின்றனர்; அல்லது தங்களின் பயண விற்பாண்மையரை (Travelling Salesmen) அனுப்பி அவர்களின் கடைகளில் புதிய பண்டங்களை விற்பனைக்கு வைக்க ஏற்பாடு செய்கின்றனர். சரக்கு பற்றிய விளக்க ஏடுகளையும், வாணிகச் சுற்றறிக்கைகளையும் அவ்வப்பொழுது அனுப்பி வைக்கின்றனர்.

(vii) **சிறப்பறிவின் பயனைச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கிடைக்கச் செய்தல் :** மொத்த வியாபாரிகள் குறிப்பிட்ட ஒன்றிரண்டு பொருள்களில் மட்டுமே வாணிகம் செய்வதால், அவற்றின் சந்தைப் போக்கு குறித்த முழு அறிவையும் அவர்கள் பெறுகின்றனர். மிகவும் சிறந்த முறையிலும் குறைந்த விலையிலும் தயாரிக்கக் கூடிய உற்பத்தியாளர்களிடமே அவர்கள் பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்கின்றனர். தாங்கள் ஈடுபட்டிருக்கும் பொருள் குறித்த தங்களின் மேலான அறிவின் பயனைச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கிட்டச் செய்கின்றனர்.

(viii) **நிதி உதவி :** மொத்த வியாபாரி, சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றிடும் பணிகளுள் குறிப்பிடத்தக்க சிறப்புத்தன்மை பெற்றது, முன்னவர் பின்னவர்க்களிக்கும் கடன் வசதியேயாகும். பெரும்பாலும் தனது வாடிக்கைச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கடன் விற்பனை செய்கின்றனர். சில்லறை வியாபாரிகளோ தங்கள் வாடிக்கையரிடம் பணத்தை வசூல் செய்து பின்னரே மொத்த வியாபாரியின் கணக்கைத் தீர்க்கின்றனர். இதனால்

குறைந்த நடைமுறை முதல் தொகையுடன் (Working Capital) சில்லறை வியாபாரிகளால் தொழில் செய்ய முடிகிறது.

சிறு தயாரிப்பாளர்களுக்கும், சிறு சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும், மொத்த வியாபாரிகளின் பணி இன்றியமையாதது ஆகும். ஆனால் பெரிய தயாரிப்பாளர்களையும், பெரிய சில்லறை வியாபாரிகளையும் பொறுத்தவரை அவர்களின் பணி அவ்வளவு முக்கியம் என்று கூறுவதற்கில்லை.

வினாக்கள்

1. பல்வகை வாணிக முகவர்கள் பற்றி விளக்குக.

2. சரக்குடை முகவர் என்றால் யார்? அவர் எவ்வாறு தரகரிடமிருந்து வேறுபடுகிறார்?

3. சிறு குறிப்பு வரைக :

    (அ) கழிவு முகவர்கள்

    (ஆ) பிணை முகவர்கள்

    (இ) ஏலமிடுநர்

4. மொத்த வியாபாரிகளின் தன்மைகள் யாவை?

5. தயாரிப்பாளர்களுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் ஆற்றிடும் பணிகள் யாவை?

6. சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் ஆற்றிடும் பணிகள் யாவை?

அத்தியாயம் 3

உள்நாட்டு வியாபாரம்

(சில்லறை வியாபாரிகள்)

சிறப்புத் தேர்ச்சியின் அடிப்படையில் அனைத்தும் இயங்குகின்ற இன்றைய நாட்களில், உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோர் கைக்குச் சரக்கு செல்லும் வழியில் பல இடைநிலையர்கள் செயல்படுகின்றனர். இறுதியில் இருக்கும் நுகர்வோரின் தேவைகளை நிறைவேற்றும் இடைநிலையரின் வரிசையில் இறுதியில் இருப்பவர்கள் சில்லறை வியாபாரிகளே. "நுகர்வோரின் விருப்பங்களைச் செவ்விய முறையிலும் திறமையாகவும் நிறைவேற்றும் வகையில் அமைந்துள்ள பொருளியல் தொடரில் அவரே இறுதியானவர்," என்று **எவிலின் தாமஸ்**[1] *அவர்கள் கூறிப்போந்தார். எனவே சில்லறை வியாபாரியானவர் நுகர்வோர் பண்டங்களை வழங்குதலில் தொடர்புடையவர்; நுகர்வோருடன் நேரடித்தொடர்பு கொண்டவர். அவர்களுக்குப் பண்டங்கள் இவர் கைகளின் மூலமே சென்றடைகின்றன.*

மொத்த வியாபாரிக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள்

(i) *இறுதி நுகர்வுக்காகச் சரக்கு விற்கும் வியாபாரி சில்லறை வியாபாரியாவார். அதாவது, இவரிடம் பண்டம் வாங்குவோரின் விருப்பம் மீண்டும் அதனை விற்பதற்கன்று; தாம் அதனை நுகரும் பொருட்டே வாங்குகிறார்கள். ஆனால் மொத்த வியாபாரியோ நுகர்வுக்காக விற்பதில்லை. இவரிடம் சரக்கு வாங்கும் சில்லறை வியாபாரியின் நோக்கம் அதனை மீண்டும் விற்பதற்கே.*

(ii) *சில்லறை வியாபாரி நுகர்வோருக்குச் சரக்கு விற்கிறார். ஆனால் மொத்த வியாபாரியோ சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்கிறார்.*

(iii) *மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளரையும், சில்லறை வியாபாரியையும் இணைக்கிறார். ஆனால் சில்லறை வியா-*

[1] Evelyn Thomas : Commerce—Its Theory and Practice

பாரியோ மொத்த வியாபாரிக்கும் இறுதி நுகர்வோருக்கும் இணைப்புப் பாலமாக இருக்கிறார்.

(iv) சில்லறை வியாபாரி சிறு அளவில்தான் பொருளை விற்பனை செய்கிறார். ஆனால் மொத்த வியாபாரியின் நடவடிக்கைகள் பெருமளவில் இருக்கும்.

(v) பல்வகைப் பொருள்களில் வாணிகம் செய்தல் சில்லறை வியாபாரத்தின் சிறப்புக்கூறு. எப்பொருளை எடுத்துக்கொண்டாலும் அதில் பல வகைகளை நுகர்வோரிடம் காண்பித்து அவர்கள் தங்கட்கு ஏற்றதைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ள வகை செய்கிறார். ஆனால் மொத்த வியாபாரியோ ஒன்றிரண்டு பொருள்களின் விற்பனையில் மட்டுமே ஈடுபடுபவர்.

(vi) சில்லறை வியாபாரி விற்பனைப் பொருள்மீது வைத்திடும் இலாப சதவிகிதம் வழக்கமாக மொத்த வியாபாரி வைத்திடும் இலாபத்தைவிட அதிகமாகவே இருக்கும்.

சில்லறை வியாபாரிகளின் பணிகள்

(i) **சரக்கு வைத்திருத்தல் :** போதிய நிதியும் இடமும் இல்லாக் காரணத்தால் நுகர்வோர் வேண்டிய பண்டங்களை அதிகளவில் வாங்கிச் சேமித்து வைப்பதில்லை. அத்துடன், நுகர் பொருள்களின் பெரும்பான்மையானவை அழுகும் வகையைச் (perishable type) சார்ந்தவை. எனவே நீண்ட காலம் அவற்றைப் பாதுகாக்க வேண்டியிருப்பின், அதற்கான தனி வசதிகளைச் செய்தாக வேண்டும். இதனால்தான் நுகர்வோர் சிறு அளவில் பொருள்களை வாங்குகின்றனர். நாள்தோறும் புழங்கக்கூடிய பொருள்களைப் போதிய அளவில் சில்லறை வியாபாரி தன் கடையில் வைத்திருப்பதால், எப்பொழுது தேவை எழுகின்றதோ, அவ்வப்பொழுது வாங்கிக்கொள்ள நுகர்வோருக்கு வசதியாக இருக்கிறது.

(ii) **சிறு அளவில் விற்றல் :** மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து இவர் ஓரளவு அதிக அளவில் கொள்முதல் செய்யினும், நுகர்வோருக்குத் தேவையான அளவில்—சிறுசிறு அளவில்கூட விற்கத் தயாராக இருக்கிறார். இவர் பண்டங்கள் வழங்கலில் ஈடுபடவில்லையெனில், தங்களுக்கு வேண்டிய மிகக் குறைந்தளவு பண்டங்களுக்காகக்கூட, நுகர்வோர் மொத்த வியாபாரியை அணுக வேண்டியிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பென்சில் வேண்டுமென்றால் அல்லது எழுத ஒரு காகிதம் தேவைப்படின் கூட மொத்த வியாபாரியை நாடவேண்டிய நிலை ஏற்படும்.

(iii) **பல்வகைச் சரக்கிருப்பை வைத்திருத்தல் :** நுகர்வோரின் விருப்பங்கள் மாறிமாறி இருக்கின்றன. தங்கள் மனத்திற்கு ஏற்ற வற்றைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளும் வகையில் பல்வகையான பண்டங்களை—பல்வேறு உற்பத்தியாளர்கள் தயாரிக்கும் பொருள் களை—தனது கடையில் சில்லறை வியாபாரி வாங்கி வைத்திருக்க வேண்டும். எவ்வளவுக் கெவ்வளவு அதிக வகைகளை வைத் திருக்கிறாரோ, அந்தளவிற்கு அவருடைய வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கும். எனவே தனது வாடிக்கையர் விரும்பும் வகைகள் யாவை என்பதை முதற்கண் சில்லறை வியா பாரி உணர முற்படுகிறார். அவ்வகைப் பொருள்களை—பல்வேறு தயாரிப்பாளர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்களை—எந்நாளும் வைத்திருக்க முயல்கிறார்.

(iv) **தகவல் தரல் :** நுகர் பொருள்கள் பல வகைகளில் தயாரிக்கப்படுகின்றன என்பது அனைவரும் அறிந்த ஒன்று. அளப்பரிய இவ்வனைத்து வகைப் பொருள்களையும் தகுந்த முறையில் தனது கடையில் அடுக்கி வைப்பதன்மூலம், தனது வாடிக்கையரின் கவனத்தைக் கவர்கிறார். புதிதாக வந்துள்ள பொருள்களை வாடிக்கையர் அறிய முடிகிறது. இவ்வாறு அனை வரும் காணும் வகையில் பொருள்களை அடுக்கி வைக்கவில்லை யெனில், பல புதிய பொருள்களைப்பற்றி வாடிக்கையர் தெரிந்து கொள்ளும் வாய்ப்பே எழாமற்போகும். பாணி அடிக்கடி மாறக் கூடிய துணிமணி, அறைகலன் (Furniture) போன்ற பொருள் விற்பனையில் சில்லறையரின் (Retailer) **காட்சி அமைப்புப்பணி** (Display Function) மிக இன்றியமையாப் பணியாகும்.

(v) **தேர்ந்த ஆய்வுரை :** தான் ஈடுபட்டுள்ள வாணிகப் பொருள்களில் சில்லறை வியாபாரி சிறந்த தேர்ச்சி பெற்றுள் ளார் என்பதில் எள்ளளவும் ஐயமில்லை. ஆகவே தனது வாடிக் கையர் எப்பொருளை வாங்க வேண்டும் என்று தேர்ந்தெடுப்பதில் தக்க ஆலோசனையை—அறிவுரையை — வழங்க அவர் தகுதி பெற்றவர். அத்துடன் நில்லாது—வாங்கிய பொருள்களை அவர் கள் எவ்வாறு பயன்படுத்த வேண்டும், எவ்வகையில் பேணிக் காக்க வேண்டும் — என்றெல்லாம் அறிவுரை நல்குவார். சில வேளைகளில் தனது நெருங்கிய வாடிக்கையருக்குத் தேவை யான ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்கு (அண்மையில்) பற்றாக்குறை ஏற்பட விருப்பின், அதனை உணர்த்தித் தற்பொழுதே அப்பண்டத்தை வாங்கி வைத்துக்கொள்ளத் தூண்டுவார்.

(vi) **விற்பனைக்குப் பின் ஆற்றும் பணி :** தாங்கள் விற்ற பொருள்கள் குறிப்பிட்ட சில ஆண்டுகள் வரையாவது பழுதறச்

செயற்படும் என்ற பொறுப்புறுதியை (Guarantee) சில்லறை வியாபாரிகள் தருகின்றனர். இந்தப் பொறுப்புறுதிக் காலத்தில் பழுது ஏற்படின், இலவசமாகவோ, குறைந்த கட்டணத்திலோ பழுது பார்த்தும் தருவர்.

(vii) **கடன் வசதிகள் :** தங்களின் நிரந்தரமான வாடிக்கையருக்குச் சில்லறை வியாபாரிகள் கடன் விற்பனையும் செய்கின்றனர். மாத வருவாய் ஈட்டும் நடுத்தர வகுப்பினர் இதனைப் பெரும் பயனாய்க் கருதுகின்றனர். திங்கள் முழுவதும் கடனுக்குச் சரக்கு வாங்கி விட்டுப் பின்னர் ஊதியம் பெற்றவுடன் கணக்கை நேர் செய்து விடுகின்றனர்.

வானொலிப் பெட்டிகள், மின்விசிறிகள், அறைகலன் (Furniture), தையற்பொறிகள்—போன்ற நெடுநாள் பயன்தரும் நுகர்பொருள்களை வாடகைக் கொள்முறையிலும் (Hire Purchase System) தவணைக் கொள்முறையிலும் (Instalment System) விற்கின்றனர். இவற்றின் விற்பனை இம்முறையால் பன்மடங்கு பெருகியுள்ளது கண்கூடு.

(viii) **பல்வகைப் பணிகள் :** (அ) சில பெரும் சில்லறை வியாபார அமைப்புகள் நுகர்வோர்தம் இல்லங்களிலேயே சரக்கை வழங்கவும் ஏற்பாடு செய்கின்றன.

(ஆ) அன்றாடம் பயன்படுத்தப்படும் பொருள்களைப் பொறுத்தவரை, சில்லறை வியாபாரிகளின் பணிகள் தவிர்க்க முடியாதவை; சிறப்பிடம் வகிப்பவை. எடுத்துக் காட்டாக, காய்கறிகள், கனிகள், உணவுப்பொருள்கள், பால் ஆகியவற்றைப் புதியனவாக, அவ்வப்பொழுது வாங்கவே நுகர்வோர் விழைவர். பல்வேறு இடங்களில் வாழும் நுகர்வோருக்கு அன்றாடம் இவைகளைப் புத்தம் புதியனவாக வழங்க மொத்த வியாபாரிகளால் முடியாது.

சில்லறை வியாபாரிகள் தயாரிப்பாளர்களுக்கு ஆற்றிடும் பணிகள்

(i) **சந்தையிடும் பிரச்சினைகளின் தீர்வு :** தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்கு ஒரு வடிகாலாய்ச் சில்லறை வியாபாரிகள் அமைகின்றனர். நாடுதழுவி இவர்கள் இருப்பதால், தயாரிப்பாளர்களின் பண்டங்களைப் பயன்படுத்தும் அனைத்து நுகர்வோர் கைகளிலும் அவற்றைச் சேர்ப்பிக்க முடிகிறது. உற்பத்தியான பண்டங்களை விற்கும் பிரச்சினைக்கு, சந்தையிடு

தொல்லைகளுக்கு இவர்கள் வாயிலாகத் தயாரிப்பாளர்கள் தீர்வு காண்கின்றனர். எனவே, அவர்கள் கவனத்தைச் சிதற விடாமல், உற்பத்தியில் முழுதும் ஈடுபடமுடிகிறது.

(ii) **சந்தை ஆய்வு :** நுகர்வோரிடம் நேரடித் தொடர்பு கொள்வோர் சில்லறை வியாபாரிகளே. நுகர்வோரின் விருப்பு, வெறுப்பு, அவர்கள் மனப்பான்மையில் காணும் மாற்றம் முதலியவை பற்றிய தகவல்களை அவர்கள் சேகரிக்கின்றனர். மொத்த வியாபாரிகள் மூலம் இவற்றைத் தயாரிப்பாளர்களிடம் சேர்ப்பிக்கின்றனர். இதன் விளைவாகத் தங்கள் பொருள்களின் அளவு, தன்மை, வடிவமைப்பு முதலியவற்றில் தேவையுள்ள மாற்றத்தை உடனடியாகச் செய்து, தயாரிப்பாளர்கள் தங்கள் பொருள் விற்பனை குறையாமல் பார்த்துக் கொள்கின்றனர்.

சில்லறை வியாபார அமைப்புகளின் வகைகள்

சில்லறை வியாபார அமைப்பைப் பொதுவாக இரு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

(i) சுற்றாடும் வாணிக வகையினர் (Itinerant Traders)

(ii) நிலையிடச் சில்லறை வியாபாரக் கடைகள் (Fixed Retail Shops).

இவை மேலும் கீழ்க்கண்டவாறு பகுக்கப்படுகின்றன. (பக்கம் 40-ல் காண்க.)

சுற்றாடும் வாணிகர்கள்
(Itinerant Traders)

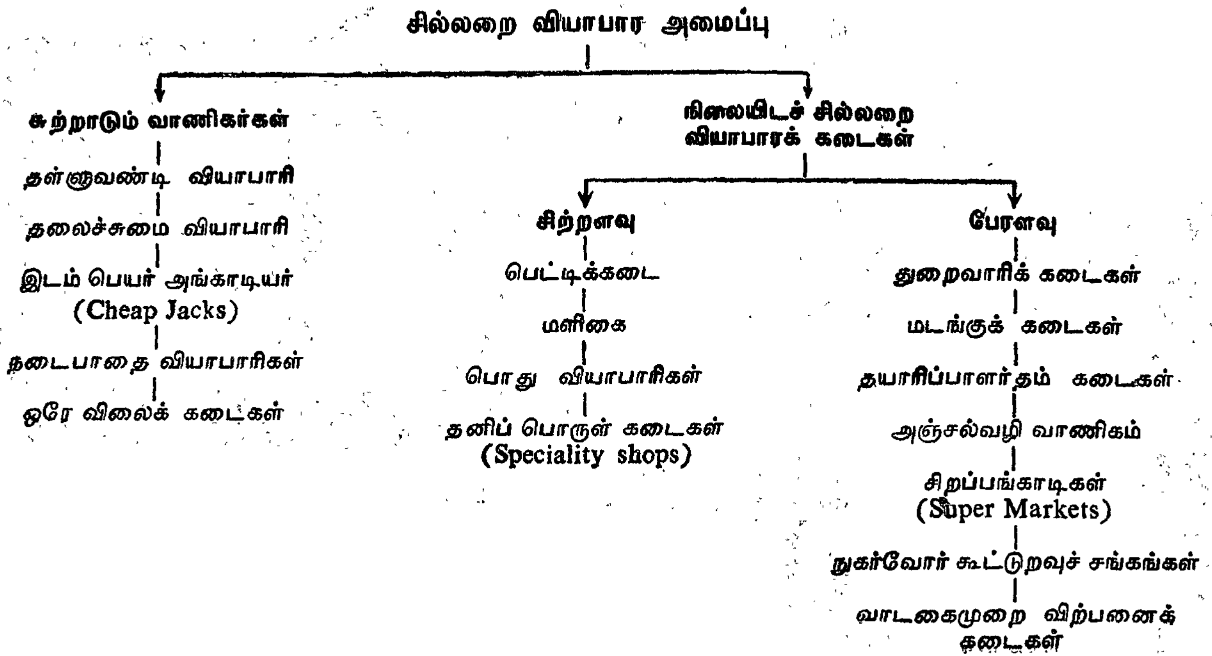
நிலையான தொழிலிடமில்லாத எல்லாச் சில்லறை வியாபாரிகளையும் 'சுற்றாடும் வாணிகர்கள்' எனும் சொல் உணர்த்தும். காய்கறிகள், பழங்கள், மீன்—போன்ற அன்றாடம் நுகரும் பொருள்களில் இவர்கள் பெரும்பாலும் வாணிகம் செய்கின்றனர். தாங்கள் கொண்டு செல்லும் பொருள்களைக் கூவி விற்கின்றனர்; ஊர் சுற்றி, இடம் விட்டு இடம், விற்றுக்கொண்டே செல்கின்றனர். இந்நடமாடும் வியாபாரிகள் பலவகைப்பட்டவர். அவர்களுள் முக்கியமானவர்கள் :

(அ) தலைச்சுமை வியாபாரியும் தள்ளுவண்டி வியாபாரியும் (Pedlars and Hawkers)

(ஆ) சந்தை வியாபாரிகள் (Market Traders)

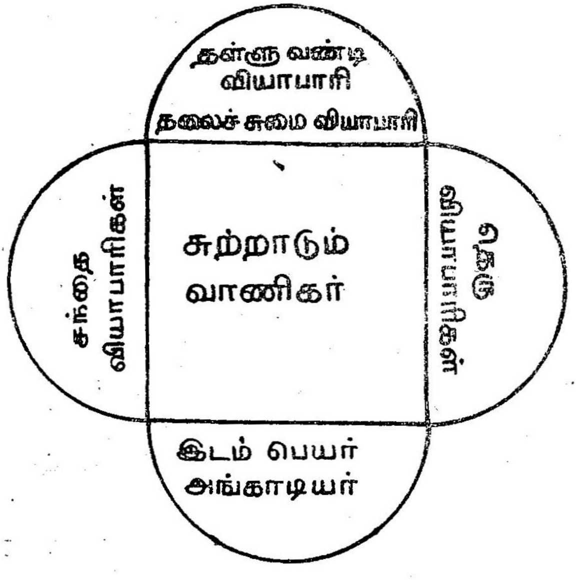
(இ) இடம்பெயர் வியாபாரிகள் (Cheap Jacks)

(ஈ) தெரு வியாபாரிகள் அல்லது நடைபாதை வியாபாரிகள்


சில்லறை வியாபார அமைப்பு
சுற்றாடும் வாணிகர்கள்
தள்ளுவண்டி வியாபாரி
தலைச்சுமை வியாபாரி
இடம் பெயர் அங்காடியர்
(Cheap Jacks)
நடைபாதை வியாபாரிகள்
ஒரே விலைக் கடைகள்
நிலையிடச் சில்லறை
வியாபாரக் கடைகள்
சிற்றளவு
பெட்டிக்கடை
மளிகை
பொது வியாபாரிகள்
தனிப் பொருள் கடைகள்
(Speciality shops)
பேரளவு
துறைவாரிக் கடைகள்
மடங்குக் கடைகள்
தயாரிப்பாளர்தம் கடைகள்
அஞ்சல்வழி வாணிகம்
சிறப்பங்காடிகள்
(Super Markets)
நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்
வாடகைமுறை விற்பனைக்
கடைகள்

சுற்றாடும் வியாபாரிகளின் வகைகள்

(i) **தலைச்சுமை வியாபாரியும், தள்ளுவண்டி வியாபாரியும் :** முன்னரே கூறியவாறு, இவ்வகையினர் பழங்கள், காய்கறிகள், மீன், முட்டை முதலியவற்றை விற்கின்றனர். கைவண்டிகளில்



படம் 7
சுற்றாடும் வாணிகர்கள்

அல்லது சக்கர வண்டிகளில் இவற்றை ஏற்றித் தெருத்தெருவாக விற்பவர்கள், கைவண்டியில் விற்போர் (Hawkers) எனப்படுகின்றனர். இப்பண்டங்களைத் தங்கள் முதுகின்மேல் அல்லது தலையில் சுமந்து விற்போர், தலைச்சுமை வியாபாரிகள் (Pedlars) எனப்படுகின்றனர். மலிவுவகைப் பேனாவகைகள், ஆயத்த ஆடை வகைகள் (Readymade Garments) போன்ற பொருள்களிலும் இற்றை நாள்களில் இவர்கள் வியாபாரம் செய்கின்றனர். விற்பனை குறையத் தொடங்கின் வேறு ஊருக்குச் செல்வர்.

சந்தையில் அழுகும் பொருள்கள் திடீரென அதிகரிக்கும் பொழுது, இவர்கள் இல்லையெனில் பொருள்கள் நுகர்வோரைச் சேரும் வாய்ப்பு ஏற்படாது ; அவை அழுகி வீணாகக்கூடும்.

(ii) **இடம்பெயர் அங்காடியர் (Cheap Jacks):** இவர்கள் மக்கள் வாழ் பகுதிகளில் கடைகளை வாடகைக்கு எடுத்துக்

கொண்டு வியாபாரம் செய்கின்றனர். இருக்கின்ற இடத்தில் விற்பனை வாய்ப்பு இனி இருக்காதெனத் தோன்றின், வேறிடம் நோக்கிச் செல்வர். அதாவது தலைச்சுமை வியாபாரி போன்று தெருத்தெருவாகச் சுற்றி இவர்கள் விற்பது இல்லை; ஊரில் ஒரு கடை வைத்து வியாபாரம் செய்கின்றனர். பின்னர் வேறொரு ஊருக்குச் சென்று கடை நடத்துகின்றனர். இவ்வாறு இடம் விட்டு இடம் சென்று அங்கேயே சிலகாலம் தங்கி இவர்கள் வாணிகம் செய்கின்றனர்.

வீட்டில் பயன்படுத்தும் பொருள்கள், ஆயத்த ஆடைகள், அலுமினியப் பாத்திரங்கள், குறைந்த மதிப்புடைய பிளாஸ்டிக் பொருள்கள் போன்றவற்றை இவர்கள் பெரும்பாலும் விற்கின்றனர்.

(iii) **நடைபாதை வியாபாரிகள்** : சென்னை, பம்பாய், கல்கத்தா போன்ற மாநகர்களில் பரபரப்பாக வியாபாரம் நடக்கும் முக்கிய தெருக்களின் நடைபாதைகளிலே தாங்கள் விற்கும் பொருள்களை விரித்துவைத்து விற்கின்றனர். அதாவது, நடைபாதைகளே விற்பனைக் கூடங்களாகி விடுகின்றன. சாதாரண நகரங்களில்கூட இப்பொழுதெல்லாம் இவ்வகை வியாபாரம் நடைபெறுவதை நாம் பார்க்கிறோம். பேருந்து நிலையங்கள், புகைவண்டி நிலையங்கள் போன்றவற்றின் அருகில், முக்கிய கடைவீதிகளின் நடைபாதைகளில் இவ்வகை வியாபாரம் போக்குவரத்துக்கு இடையூறு விளைவித்து நடந்துவருகிறது. பிளாஸ்டிக் விளையாட்டுப் பொம்மைகள், துணிமணி வகை, பேனாக்கள் முதலியவை வழக்கமாக விற்கப்படுபவை.

(iv) **சந்தை வியாபாரிகள்** : சந்தை கூடும்பொழுது மட்டும்—சந்தைகளில் மட்டும் வியாபாரம் செய்வோர், இவர்கள். ஒவ்வொரு பகுதியிலும் ஒவ்வொரு நாள் சந்தை நாளாக அமையும். எடுத்துக்காட்டாக, ஓர் ஊரில் திங்களன்று சந்தை கூடும்; அடுத்த ஊரில் புதனன்று சந்தை கூடலாம்; இன்னுமொரு பகுதியில் வியாழனன்று இருக்கலாம். ஒரு சந்தை முடிவுற்றதும், அடுத்த ஊர்ச் சந்தைக்குச் சரக்கை எடுத்துச் செல்வர்.

இந்தியாவில் பெரும்பான்மையான கிராமங்களிலும், சிறிய நகர்ப்புறங்களிலும் வாரச் சந்தை கூடுவது வழக்கம். காய்கறிகள், பருவந்தோறும் விளையும் கனிகள், ஆடை வகைகள், துணி, விளையாட்டுப் பொம்மைகள், பாத்திரங்கள், மாடு, கோழி, போன்ற விலங்கினங்கள் இச்சந்தைகளில் விற்கப்படுகின்றன. மாட்டுச்சந்தை என்றே சில ஊர்களில் தனியாகக் கூடுவதுமுண்டு.

நிலையிடச் சில்லறைக் கடைகள்
(Fixed Retail Shops)

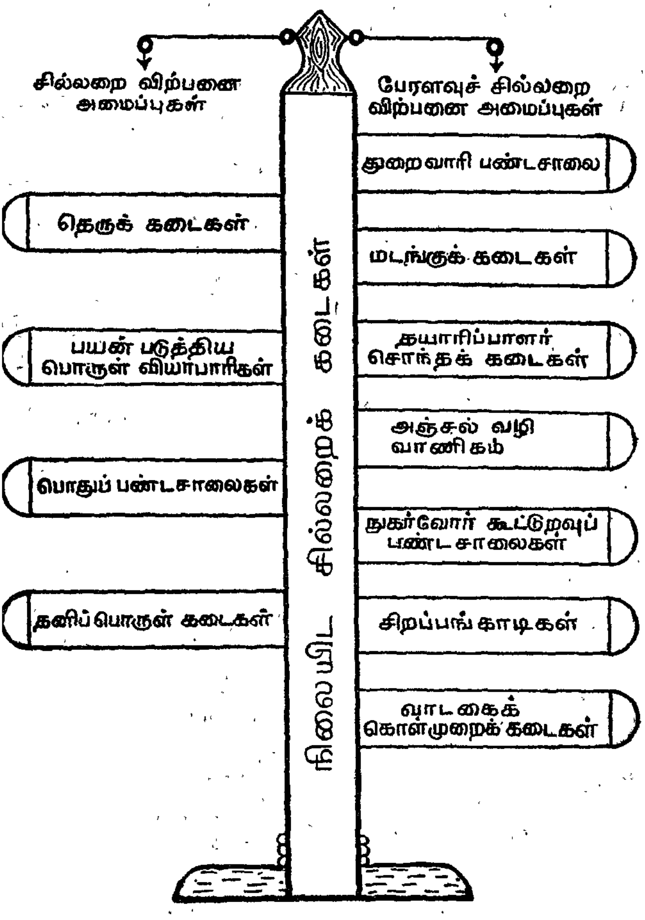
இவை

(அ) சிற்றளவு நிலையிடச் சில்லறைக் கடைகள் எனவும்

(ஆ) பேரளவு நிலையிடச் சில்லறைக் கடைகள் எனவும்

மேலும் பகுக்கப்படுகின்றன.

கீழ்க்கண்ட விளக்கப்படம் இதன் பல்வேறு உள்பிரிவுகளை உணர்த்தும் :



படம் 8

நிலையிடச் சில்லறைக் கடைகள்

சிற்றளவு சில்லறைக் கடைகள்

(அ) **தெருக்கடைகள் :** மாநகர்களிலும், நகர்களிலும் எல்லா முக்கிய தெருக்களிலும் இக்கடைகள் இருப்பதை நாம் அறிவோம். வாணிகம் செய்யத் தேவையான இடம் மிகக் குறைவே. அழகு சாதனப் பொருள்கள், எழுது பொருள்கள், ஏனைய மலிவு விலைப் பொருள்கள் இங்கு விற்கப்படுகின்றன. இதன் உரிமையாளர் தனியாள் உரிமையர். மொத்த வியாபாரிகள் அல்லது அவ்வூரில் உள்ள பெரு வியாபாரிகளிடம் சரக்கு வாங்கி விற்கின்றனர்

(ஆ) **பயன்படுத்திய பொருள் வியாபாரிகள்** (Second-hand goods dealers) : பல பகுதிகளுக்கும் சுற்றிச் சென்று முன்னரே பயன்படுத்திய பொருள்களை மலிவு விலையில் இவர்கள் கொள் முதல் செய்கின்றனர். சில வேளைகளில் ஏலங்களில் கேட்டு வாங்குவதும் உண்டு. இவற்றைப் பின்னர் விற்கின்றனர். புதிய பண்டங்களை வாங்கப் போதிய பொருளாதார வசதியற்ற சமுதாயத்தின் அடிமட்டத்தில் வாடும் ஏழைகளே இவர்களின் வாடிக்கையர். பழைய பாத்திரங்கள், அறைகலன்கள், பழைய புடவைகள், துணிமணிகள், வீட்டில் பயன்படுத்தக்கூடிய பிற பொருள்கள் இக்கடைகளில் விற்கப்படும். நகரங்களில் பழைய புத்தகங்களை மட்டும் விற்கும் கடைகள் இருப்பதை நாம் கண்ணுற்றிருக்கின்றோமல்லவா ? சென்னையில் இத்தகைய கடைகள் மூர்மார்க்கெட்டில் பெருமளவில் இருப்பதையும் நாம் அறிவோம்.

(இ) **பொதுப் பண்டசாலைகள்** (General Stores) : இவை வழக்கமாகப் 'பொது வாணிகர்கள்' (General Merchants) என அழைக்கப்படுகின்றன. மக்கள் நிறைந்துள்ள பகுதிகளில் இவ்வகைக் கடைகள் நிரம்ப இருக்கின்றன. எந்தக் குறிப்பிட்ட பொருளில் மட்டும் இவை வியாபாரம் செய்வதில்லை. எவ்வகை நுகர்பொருளையும் இக்கடைகளில் காணலாம். அழகுச் சாதனப் பொருள்கள் முதற்கொண்டு அருமருந்து வகை ஈறாக விற்பனை யாவதுண்டு. சிறு கடைகளில்கூட சோப்பு, வாசனை எண்ணெய், பிளேடு, பற்பசை, மிட்டாய் வகை, பிஸ்கட்டுகள், ரொட்டி வகைகள் முதலியவை கிடைக்கும்.

இதன் உரிமையாளரே தொழிலைக் கவனித்துக் கொள்கிறார். ஓரளவு வளர்ந்த நிலையில், விற்பதற்கு விற்பனை உதவியாளர்கள் (Salesmen) அமர்த்தப்படுகின்றனர். மக்கள் வாழிடங்

களில் கடைகள் அமைந்திருத்தல், வாடிக்கையருடன் நெருங்கிய நேரடித் தொடர்பு—ஆகியவை இவ்வகைச் சில்லறை வியாபாரி களின் சிறப்புக் கூறுகள்.

(ஈ) தனிப்பொருள் கடைகள் (Specialty Shops): குறிப் பிட்ட பொருள் வகையில் வாணிகம் செய்யும் சில்லறைக் கடைகளை அல்லது குறிப்பிட்ட வகையில் குறிப்பிட்ட ஒரே பொருளில் வியாபாரம் செய்யும் சில்லறைக் கடைகளை இச்சொல் உணர்த்தும். புத்தகக் கடை, எழுதுபொருள்களில் மட்டும் வியாபாரம் செய்யும் கடை, அறைகலன்கள் கடை (Furniture),— போன்றவற்றைத் தனிப்பொருள் கடைகளுக்கு எடுத்துக்காட்டு களாகக் குறிப்பிடலாம்.

பரபரப்புமிக்க கடைத்தெருக்களில்தான் இவ்வகைக் கடைகள் இயங்குகின்றன. மக்கள் நிறைந்த பகுதிகளிலெல்லாம் இவை காணப்படுவதில்லை. குறிப்பிட்ட இப்பொருள்பற்றிய ஆழ்ந்த அறிவு, அனுபவம் பெற்றவர் — கடை நடத்தும் உரிமையாளர். வாங்கிய பின்னர், இப்பொருள்களைப் பேணும் முறை குறித்தும் இவர் நுகர்வோருக்கு அறிவுரை, ஆலோசனை வழங்குவார்.

நிலையிடச் சில்லறை விற்பனை அமைப்புகளின் நன்மைகள்

எவ்வகைச் சில்லறை வியாபார அமைப்பாயினும், வழக்க மாகத் தனி உரிமையாளர்களே இவற்றை நடத்தி வருகின்றனர். தான் தொழிலில் ஈடுபடுத்தக்கூடிய முதல் தொகையை (Capital) வைத்துத் தொழிலின் அளவைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளலாம். சட்ட வழிமுறைகள் ஏதுமில்லை யாதலால், இவ் வகைக் கடைகளை அமைத்தல் எளிது.

அவ்வப்பொழுதைய தேவைக்கேற்ப வாங்கும் தன்மை படைத்த நுகர்வோருக்கு இவை முற்றிலும் ஏற்றவை.

தங்கள் வாடிக்கையருடன் நேரடித் தொடர்பு உரிமை யாளருக்கு ஏற்படுகிறது. இதன் பயனாய்த் தொடர்ந்த, நீடித்த வாடிக்கை கிட்டுகிறது.

பெரும் பெரும் அளவிலேயே எதுவும் அமைய வேண்டுமென்று விரும்பும் இந்நாள்களில்கூட, சிறு வியாபார அமைப்புகள் நல்கும் பயன்களின் காரணமாகவே சிற்றளவுச் சில்லறைக் கடைகளும் செழித்தோங்குகின்றன.

பேரளவு சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள்

நகர்ப்புற மக்கள் தொகை நாள்தோறும் பெருகப் பெருக, பேரளவு சில்லறை விற்பனை நிறுவனங்களும் தோன்றிய வண்ணம் உள்ளன. வளர்ந்துவரும் தொழில் நடவடிக்கைகளுக்கு ஈடு கொடுக்கத் தொன்றுதொட்டு இயங்கிவரும் சிறு தனியாள் நிறுவனங்களால் இயலாது. பேரளவு சில்லறை நிறுவனங்கள் பின்வருமாறு பல வடிவுகளைத் தாங்கியிருக்கும் அவை :

(அ) துறைவாரிப் பண்டசாலை

(Departmental Store)

ஒரு நகரத்தின் மையப் பகுதியில் அமைவுற்றிருக்கும் மிகப் பெரிய சில்லறை வியாபார அமைப்பே **துறைவாரிப் பண்ட சாலையாகும்.** அதில் பல துறைகள் இருக்கும்; ஒவ்வொரு துறையும் ஒவ்வொருவகைப் பொருளில் வாணிகம் செய்யும். உண்மையில் பார்க்கப் போனால், ஒரே நிர்வாகத்தின்கீழ், ஒரே கூரையின்கீழ் இயங்கிவரும் தனிப்பண்டக் கடைகள் (Speciality Shops) பலவற்றின் கூட்டமைப்பே துறைவாரிப் பண்டசாலை யாகும். **எவிலின் தாமஸ்**[1] அவர்கள் கூற்றுப்படி, "துறைவாரிப் பண்டசாலை என்பது ஒரு பெரிய சில்லறை வியாபார அமைப்பு ; ஒரே கட்டடத்தில் பல துறைகளை உள்ளடக்கியிருக்கும். ஒவ்வொரு துறையும் குறிப்பிட்ட ஒரு பண்ட விற்பனையில் ஈடுபடுவதாக அமைந்து அனைத்துப் பொருள்களையும் விற்கும் முழுமை அமைப்பாகத் திகழ்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, அறை கலன் துறை (Furniture Department), மளிகைத் துறை, துணித் துறை போன்ற பல துறைகளைக் கொண்டிருக்கும்."

எனவே, அவ்வமைப்பில் பல துறைகள் இருப்பினும், ஒவ்வொரு துறையும் குறிப்பிட்ட வகையான பொருள்களில் ஈடுபடும் முழுமைபெற்ற தனி அலகு போன்றே இருக்கும்.

ஒரே உரிமையின் கீழும், கட்டுப்பாட்டிற்குள்ளும் அனைத்துத் துறைகளும் செயல்படும். துறைவாரிப் பண்டசாலைக்குச் சிறந்த எடுத்துக்காட்டாய்ச் சென்னையிலுள்ள **ஸ்பென்சர்ஸ்** எனும் நிறுமத்தைக் கூறலாம். இந்தியாவில் கூட்டுறவுக் கோட்பாடு களின் அடிப்படை இயங்கிடும் **சிறப்பங்காடிகளையும்** (Super-Markets) துறைவாரிப் பண்டசாலைக்கு எடுத்துக்காட்டுகளாய்க் கூறலாம். முன்னரே கூறியவாறு மளிகை வியாபாரத்தில் ஈடுபடும்

[1] Evelyn Thomas : Commerce-Its Theory and Practice

துறையொன்றும், எழுதுபொருளில் ஈடுபடும் ஒரு துறையும், மருந்து வகையில் வாணிகம் செய்யும் இன்னொரு பிரிவும் துணி வகைகளை விற்கும் பிரிதொரு துறையும் இந்தியாவில் இயங்கிவரும் கூட்டுறவுச் சிறப்பங்காடிகளில் இருப்பதைக் காண லாம். இக்கூட்டுறவு அமைப்புகளைச் சிறப்பங்காடிகள் என அழைப்பதைக் காட்டிலும், துறைவாரிப் பண்டசாலைகள் எனக் கூறுவதே பொருத்தமுடைத்து. செல்வங்கொழிக்கும் நாடுகளான பிரான்ஸ், இங்கிலாந்து, அமெரிக்கா, ஜெர்மனி—போன்ற நாடு களில் இவ்வகைத் துறைவாரிப் பண்டசாலைகள் செழித் தோங்கின. பிரான்சில் பான் மார்ச், (Bon Morche) லாவ்ரீ-யும் (Louvre), இங்கிலாந்தில் ஹேர்ராட்ஸும் செல்பிரிட்ஜசும் (Harrods & Selfridges) அமெரிக்காவில் ஸீர்சும், ரூபெக்கும் (Sears and Roebucks) உலகப் புகழ்பெற்ற துறைவாரிப் பண்ட சாலைகளாகும்.

துறைவாரிப் பண்டசாலையில் நுழையும் ஒரு நுகர்வோர், தனது தேவைகள் முழுதையும் அங்கேயே வாங்கிக் கொள்ளலாம் என்று நம்புவதால், பல்வகையான பொருள்களும் ஒவ்வொரு பொருளிலும் பலப்பல தினுசுகளும் அங்கிருக்க வேண்டும். 'குண்டூசி முதல் குண்டு பாய்ச்சும் துப்பாக்கி' ஈறான பொருள்கள் அங்குக் கிடைக்கும் எனச் சொல்வர். இதனால் நுகர்வோர் கடை யினுள் நீண்ட நேரம் தங்கியிருந்து நிறையப் பொருள்களை வாங்குமாறு தூண்டப்படுகிறார். மிகப்பெரிய துறைவாரிப் பண்ட சாலைகளில் படிப்பகங்களும், ஓய்வறைகளும், சிற்றுண்டிச் சாலை வசதிகளும் இருக்கின்றன. அதாவது, சரக்கு வாங்குதல் எளிமையாவதுடன் சலிப்பற்ற முறையிலும் அமைகிறது.

கட்டடமே ஏற்றமும் எடுப்பும் மிக்கதாக இருக்கவேண்டும். இதை நடத்த மிகப்பெரும் முதல் வேண்டப்படுவதால், மிகப் பெரிய அளவில் விற்பனை இருக்க வேண்டும். நகரின் பல பகுதிகளிலிருந்தும் மக்கள் அடிக்கடி பண்டசாலைக்கு வந்து செல்லக்கூடிய வகையில் நகரின் மையப்பகுதியில் இஃது அமைவுற வேண்டும்; போக்குவரத்து வசதி நிரம்ப இருக்க வேண்டும்,

அமைப்பு

துறைவாரிப் பண்டசாலையானது மிகப் பெரிய ஓர் அமைப்பாதலால், வரையறுத்த பொறுப்புடைய நிறுமமாகவே (Limited Liability Company) சாதாரணமாக இஃது அமைக்கப் படுகிறது. இயக்குநரவையில் (Board of Directors) இறுதிக்

கட்டுப்பாட்டதிகாரம் உள்ளது. அன்றாட நிர்வாகம் மேலாண்மை இயக்குநர் (Managing Director) கையிலுள்ளது.

இவ்வமைப்பு, பல பிரிவுகளாகப் (Sections) பிரிக்கப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொரு பிரிவிலும் பிரிவு மேலாண்மையர் (Sectional Manager) இருப்பர்.

ஒவ்வொரு பிரிவிலும் பல துறைகள் (Departments) இருக்கும். ஒவ்வொரு துறைக்கும் துறை மேலாளர் (Departmental Manager) ஒருவர் இருப்பார்.

துறைவாரிப் பண்டசாலையின் நன்மைகள்

(i) **பேரளவுக் கொள்முதல் :** தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்து நேரடியாகப் பேரளவில் துறைவாரிப் பண்டசாலை கொள்முதல் செய்வதால், அதிகளவு கொள்முதல் மீதான வட்டம் (Discount) பெறும் வாய்ப்பு உண்டு.

(ii) **வாடிக்கையருக்கு வாங்கும் வசதிகள் :** தங்கள் தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்ள நுகர்வோர் ஒவ்வொரு கடையாக ஏறி இறங்க வேண்டுவதில்லை ; ஒரு கூரையின்கீழ் அனைத்துப் பொருள்களையும் வாங்கிக் கொள்ளலாம். ஒரு துறைவாரிப் பண்டசாலையானது பல்வகைப் பொருள்களையும் தன்னகத்தே கொண்டுள்ளதால், வாடிக்கையரின் நேரமும், உழைப்பும் மிச்சப்படுகிறது.

(iii) **வாங்குதல் மகிழ்வுடன் நடைபெறுகிறது :** துறைவாரிப் பண்டகசாலையில் ஓய்வறைகள், மனமகிழ் வசதிகள், தேநீர் விடுதிகள், தொலைபேசி வசதிகள் முதலியவை இருப்பதால், மகிழ்வுடனும், மனநிறைவுடனும் சரக்கு வாங்க முடிகிறது. வாடிக்கையரும் கனிவுடன் கௌரவிக்கப்படுவதால் அவர்கள் மிகுந்த மனநிறைவு பெறுகின்றனர்.

(iv) **தன் விளம்பரம் :** ஒவ்வொரு துறையும் அடுத்த துறைக்கு விளம்பரம் செய்வது போல் அமைகிறது. பல துறைகள் வழியாக வாடிக்கையர் செல்லும் பொழுது, கண்கவர்வண்ணம் அடுக்கி வைக்கப்பட்டுள்ள பொருள்களைக் கண்ணுற்று, ஒவ்வொரு துறையிலும் நுழையுமாறு தூண்டப்படுகின்றனர். முன்னர் எண்ணியிராத பொருள்களையும்கூட வாங்குகின்றனர்.

(v) **மைய இடவமைவு :** பொதுவாகத் துறைவாரிப் பண்டசாலையானது நகரின் மையப் பகுதியில்தான் இருந்திருக்கும். ஆகவே, நகரின் அனைத்துப் பகுதிகளிலிருந்தும் வந்து செல்லத்

தக்க வகையில் இருக்கவேண்டும். பிற ஊர்களிலிருந்து வந்து செல்லும் மக்களுக்கு மைய இடவமைவு (Central location) சிறந்த பயன் நல்கும் சிறப்புக் கூறாகும்.

(vi) **பேரளவில் இயங்குதலின் நன்மைகள் :** பேரளவில் செயல்படுதலின் எல்லா நன்மைகளும் துறைவாரிப் பண்ட சாலைக்குக் கிட்டுகின்றன. தேர்ந்த வல்லுநர்களை நியமித்து, அவர்களின் ஆழ்ந்த சந்தையறிவின் துணைகொண்டு நன்முறையில் சரக்குக் கொள்முதல் செய்யலாம். இதனால் பயன் மிக விளையும்.

துறைவாரிப் பண்டசாலையின் குறைபாடுகள்

(i) **செயல் முறையில் கூடுதல் செலவு :** நகரின் மைய இடத்தில் அமைவதாலும், விளம்பரமும், வாடிக்கையருக்குச் செய்து கொடுக்கப்படும் எண்ணற்கரிய வசதிகளும் செலவைக் கூடுதலாக்குகின்றன. எனவே, இங்குப் பண்டங்களின் விலை கூடுதலாகவே இருக்கும்; விற்பனையைக் கவரும் வகையில் குறைந்த விலையில் விற்க முடியாது. தரத்திற்கும் வசதிக்கும் முக்கியத்துவம் அளிக்கும் செல்வந்தருக்கே துறைவாரிப் பண்ட சாலை ஏற்றது; ஏழையருக்கல்ல என்ற கருத்தும் இதனால்தான் கூறப்படுகிறது.

(ii) **பொருந்தாத இடவமைவு** (Unsuitable location) **:** மக்கள் வாழ்பகுதிகளிலிருந்து தொலைவில் இஃது அமைந்திருப்பதால், உடனுக்குடன் வாங்க வேண்டிய சில பொருள்களுக்காக நகரின் மையப் பகுதிக்குச் செல்லப் பெரும்பாலும் மக்கள் தயங்குவர்.

(iii) **நேரடித் தொடர்பின்மை :** இந்த அமைப்பின் உரிமையருக்குத் தங்கள் வாடிக்கையருடன் நெருங்கிய நேரடித் தொடர்பு இருப்பதில்லை.

(ஆ) மடங்குக் கடைகள்

(Multiple Shops)

"ஒரு மைய நிர்வாகத்தின்கீழ் இயங்குவதுடன் ஒரே வகைப் பொருளில் வாணிகம் செய்யும் பல கிளைக் கடைகளைக் கொண்ட அமைப்பே **மடங்குக் கடை**" என்று J. ஸ்டீபன்சன்[1] அவர்கள் கூறியுள்ளார்.

[1] **J. Stephenson : Principles and Practice of Commerce**

இந்த அமைப்பின் அடிப்படையில் ஒரு நிறுவனம் ஓரே நகரத்தின பல பகுதிகளிலோ பலவேறு நகரஙகளிலோ அதன் விறபனை நிலையஙகளைப் பெருக்கிக கொணடு செலகிறது. அதாவது விற்பனையளவைக் கூட்டிட, மேலும் மேலும் கடைகள திறககபபடுகினறன.

எலலாக கிளைகளும ஒரே வகைப் பொருள் விறபனையில் ஈடுபடுதல மேறசொனன வரைவிலககணததிலிருந்து பெறப் படும தனமையாகும. எவிலின தாமஸ்[1] கருததுபபடி, "ஒரே வகைக கடைகளின சஙகிலி வரிசையே இது இவை அனைததின உரிமையும ஒரு தொழில நிறுவனததிடம உள்ளது. அனைததையும இதுவே கட்டுப்படுததுகிறது" அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில மடஙகுக் கடையானது தொடர் பணடசாலை முறை (Chain Store System) என்றும அழைககபபடுகிறது

மடங்குக கடையின சிறபபுக கூறுகள

(i) **மைய மேலாணமையும கடடுபபாடும** பலவகைக் கிளைகளையும் தலைமையகமே கடடுபபடுத்தி நிருவகித்து வருகிறது

(ii) **ஒனறு அலலது ஒரு சில பணடஙகளில சிறபபுறுதல:** மடஙகுக கடைகள பல்வகை நுகர்பொருள விறபனையில் ஈடுபடுவதிலலை ஒரு குறிபபிடட வகைப்பொருளில மடடுமே அலலது ஒருசில பொருளகளின விற்பனையில மடடுமே ஈடுபடுகினறன. எடுததுககாட்டாக, பாடடா ஷு கமபெனி காலணிகளையும், ஹிககினபாதமஸ நிறுவனம நூலகளையும விற்பனை செய்கினறன

(iii) **மையக கொளமுதல** (Centralised Buying): எலலாக் கிளைகளுககும தேவையாயிருக்கும பணடஙகள் ஒரே வகையானதால, மடஙகுக கடையின தலைமையகமே கொளமுதலோ உறபததியோ செயகிறது கிளைகள உளளூரில சரககு வாங்க அனுமதிககபபடுவதிலலை

(iv) **விறபனை பரவலாககம** (Decentralised Selling): அனைததுக கிளைகளுககும சோததுத தலைமையகமே கொளமுதல செயயினும, விறபனை பரவலாககப்படடுளளது அதாவது பல வேறிடஙகளில இயஙகும் பல கிளைகளும பல விறபனை நிலையஙகளாகவே திகழகினறன சுருங்ககககூறின, மையக்

[1] Evelyn Thomas: Commerce—Its Theory and Practice

கொள்முதலும் பரவலாக்கிய விற்பனையும் இதன் சிறப்புக் கூறுகளாகும்.

(v) **சீரான தோற்றமும் சாளரக்காட்சியும் :** மடங்குக் கடையொன்றின் கிளைகள் அனைத்தும் ஒரே வகையான தோற்றத்தையும், புற அமைப்பையும் சரக்கு அடுக்கி வைக்கப் பெறுகின்ற பாங்கையும் பெற்றுத் திகழ்கின்றன. அதன் தோற்றத்தைக் கண்ணுற்றே அக்கடையினை மக்கள் எளிதில் அடையாளம் கண்டுகொள்ள இயல்கிறது. சாளரக்காட்சியும் (Window Display) ஒரே சீராக இருப்பது நோக்கற்பாலது.

(vi) **ஈடுபடும் பொருளின் தன்மை :** இன்றியமையாப் பொருள்களில் அல்லது அன்றாட வாழ்வில் தேவைப்படும் நீண்டுழைக்கத்தக்க பொருள் விற்பனையில் மடங்குக் கடைகள் ஈடுபடுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, துணி, காலணிகள் முதலியவை, தரப்படுத்தப்பட்ட, வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட (Branded) பொருள்கள், மடங்குக் கடைகளில் விற்பனைக்கேற்றவை.

ரொக்க விற்பனை

வாடிக்கையருக்குக் கடனுக்கு விற்பனை செய்வது அறவே கிடையாது. 'ரொக்கம் செலுத்திப் பெற்றுச் செல்க' (Cash and Carry) எனும் கோட்பாடு பழுதறப் பின்பற்றப்படுகிறது.

அமைப்பும் மேலாண்மையும் (Organisation and Management)

பெரும்முதல் வேண்டப்படுவதால், மடங்குக் கடைகள் பொதுவாகக் கூட்டுப்பங்கு நிறுமமுறையில் (Joint Stock Company) அமைக்கப்படுகின்றன. இறுதிக் கட்டுப்பாடு அதன் இயக்குநரவையிடம் இருந்தபோதிலும், அதன் அன்றாட நடவடிக்கைகளை நிருவகிக்கும் உயர் அதிகாரி, அதன் பொது மேலாளர் அல்லது மேலாண்மை இயக்குநராவார்.

தலைமையகம் செயல்படும் முறை

முன்னர் குறிப்பிட்டவாறு, அனைத்துக் கிளைகளையும் மைய இடத்திலிருந்து நிருவகிப்பது அதன் தலைமையகமே. தலைமையகத்தில் பல பிரிவுகள் இருக்கும்; அவற்றுள் முக்கியமானவை : கொள்முதல் பிரிவு, பண்டகக் காப்புப் பிரிவு, விற்பனைப் பிரிவு, நிதிப் பிரிவு ஆகியவை.

கிளைகள் செயல்படும் முறை

ஒவ்வொரு கிளைன்யயும் கிளைமேலாளர் ஒருவர் நிருவகித்து வருகிறார். அவை வாரந்தோறும் விற்பனை அறிக்கையைத் தலைமையகத்துக்கு அனுப்பவேண்டும். ஆனால் ரொக்கத்தை மட்டும் நாள்தோறும் தலைமையக வங்கிக் கணக்கில் செலுத்த வேண்டும்.

ஆகவே, கிளை மேலாளரின் அதிகாரங்கள் வரையறுக்கப் பட்டவையே. தான் விற்கும் பொருள்களை அவரே கொள்முதல் செய்ய முடியாது. தலைமையகம் குறிப்பிடும் விலையில்தான் கிளைகள் விற்றாக வேண்டும்.

மடங்குக் கடைகளின் நன்மைகள்

(i) **பேரளவுச் செயற்பாட்டின் பயன்கள் :** துறைவாரிப் பண்டசாலை போன்றே மடங்குக் கடையும் பேரளவில் இயங்கு தலால் விளையும் பயன்களை நுகர்கிறது. மலிவாகக் கொள் முதல் செய்தல், மையக் கட்டுப்பாடு, மைய விளம்பரம் ஆகிய வற்றின் பயன்கள் அதிகம்.

(ii) **எளிதாக அடையாளங் காணல் :** வெளிப்புற அமைப்பு, சரக்கை அடுக்கி வைக்கும் பாங்கு முதலியவை அனைத்துக் கிளைகளுக்கும் ஒரே மாதிரியாக இருப்பதால், பொதுமக்கள் எளிதாக ஒரு மடங்குக் கடையை அடையாளங் கண்டுகொள்ள முடியும். அத்துடன் நில்லாது, தலைமையகம் நிர்ணயித்துள்ள ஒரே விலையில்தான் எல்லாக் கிளைகளும் பண்டங்களை விற்க வேண்டுமாகையால், நுகர்வோர் பேரம் பேசி விலையை முடிவு செய்ய வேண்டிய தொல்லை அகலுகிறது.

(iii) **கிளையிடைச் சரக்கு நகர்வு :** ஒரு குறிப்பிட்ட கிளையில் சரக்கு வேகமாக விற்பனையாகாவிடில், தேவை அதிகம் உள்ள பிறிதொரு கிளைக்குச் சரக்கை மாற்றிக்கொள்ள லாம். சரக்கு நீண்டநாள் விற்பனையாகாது தேங்கி யிருத்தல் இதனால் தவிர்க்கப்படுகிறது.

(iv) **சரக்குப் பற்றாக்குறை:** அதே போன்று ஒரு கிளையில் சரக்கு தீர்ந்துவிட்டால், அருகில் உள்ள கிளையிலிருந்து உடனடி யாகச் சரக்கைத் தருவித்து நிலைமையைச் சமாளித்துக் கொள்ள லாம்.

(v) **சரக்குத் தேக்கம் தவிர்க்கப்படல் :** ஒவ்வொரு கிளைக் கும் உடனடியாகத் தேவைப்படும் அளவிற்கே தலைமையகம்

சரக்கை அனுப்புகிறது. இதனால் உபரிச் சரக்கு தேக்கமடையாமல் இருப்பது சாத்தியமாகிறது ; சிக்கனம் செலவைக் குறைக்கிறது.

(vi) **மிகு விற்பனை :** அன்றாடம் தேவைப்படும் பொருள்களையே மடங்குக் கடைகள் விற்பனை செய்வதால், விற்பனையோட்டம் அதிகமாக இருக்கிறது. எனவே மிகு இலாபம் ஈட்டும் வாய்ப்பு ஏற்படுகிறது.

(vii) **மொத்தமாகக் கொள்முதல் செய்தல் :** தனது அனைத்துக் கிளைகளுக்கும் தலைமையகமே தனது பட்டறிவு மிக்க வல்லுநர்கள் மூலம் கொள்முதல் செய்வதால், மலிவு விலையில் சரக்கு கிடைக்கின்றது. மேலும், மொத்தமாக வாங்குவதால் அதைக் கொண்டுவரும் செலவு பெருமளவில் குறைகிறது.

(viii) **வராக் கடன் நட்டம் தவிர்த்தல் :** ரொக்கத்திற்கு மட்டுமே விற்குமாறு அனைத்துக் கிளைகளுக்கும் அறிவுறுத்தப்படுகின்றன. இதனால், வராக் கடன் நட்டம் முற்றிலும் தவிர்க்கப்படுகிறது.

(ix) **வாடிக்கையருக்கு அருகாமை :** பல்வேறு பகுதிகளில் கிளைகளைத் தொடங்குவதன் மூலமாக வாடிக்கையர் இருக்குமிடம் நோக்கி மடங்குக் கடை செல்கிறது. தங்களுக்குத் தேவையானவற்றை வாங்க நுகர்வோர், நெடுந்தொலைவு செல்ல வேண்டுவதில்லை.

மடங்குக் கடைகளின் குறைபாடுகள்

(i) **ஒருசில பொருள்களில் விற்பனை :** மடங்குக் கடையானது குறிப்பிட்ட சிலவகைப் பொருள்களில் மட்டும் விற்பனை மேற்கொள்வதால், வாடிக்கையாளர் ஒருவர், தனக்குத் தேவையான அனைத்துப் பண்டங்களையும் ஒரு கட்டடத்திலேயே வாங்க இயலாது.

(ii) **பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் வாய்ப்பின்மை :** பலவகைப் பொருள்களுள் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்கும் வாய்ப்பு, மடங்குக் கடையில் வாடிக்கையருக்கு வழங்கப்படுவதில்லை.

(iii) **வசதிகளின்மை :** துறைவாரிப் பண்டசாலையொன்று அளிக்கும் பல்வகை வசதிகளை, மடங்குக் கடையானது, தனது வாடிக்கையருக்குச் செய்து தருவதில்லை.

(iv) **கிளைக்கு வேண்டிய சரக்கை மதிப்பிடல் :** எல்லாக் கிளைகளுக்கும் பொதுவாகத் தலைமையகமே சரக்கு வாங்கு வதால், ஒவ்வொரு கிளைக்கும் தேவையாயிருக்கும் சரக்கின் அளவைச் சரியாகக் கணக்கிடல் மிகவும் இன்றியமையாத தாகிறது. திடீரென, பாணி (Fashion) மாறிவிடின், தலைமை யகத்தில் தேங்கியிருக்கும் சரக்கு முழுவதும் விற்கப்படாமல் பெருத்த நட்டம் விளையலாம்.

(v) **பயன் குறைந்த மேற்பார்வையும் கட்டுப்பாடும் :** கிளைகள் பெருகப் பெருகத் தலைமையகத்தின் மேற்பார்வையும் கட்டுப் பாடும் தளர்ந்து திறனற்றதாகக்கூடும். இதன் விளைவாகச் சில கிளைகளில் மோசடி நிகழ வாய்ப்பு ஏற்படலாம்.

(vi) **விற்பனை அதிகரிக்க ஆர்வமின்மை :** கிளையின் நடவடிக்கையில் தன்னிச்சையாகச் செயல்படக் கிளை மேலாள ருக்கு உரிமை இல்லை. தான் விற்கும் பொருள்களை அவர் கொள்முதல் செய்ய முடியாது. உள்ளூர் நிலைக்கேற்றவாறு பண்டத்தின் விலைகளை மாற்றி விற்கும் உரிமைகூட அவருக் கில்லை. தலைமையகத்தின் கட்டளைக்கிணங்கவே அவர் நெறிபிறழாது செயல்பட வேண்டியுள்ளது. எனவே, கிளையின் விற்பனையை அதிகரிக்கும் ஆர்வம் அவருக்கு இல்லாமற் போகக் கூடும்.

(vii) **கடன் விற்பனையின்மை :** 'ரொக்கம் செலுத்திப் பெற்றுச் செல்க' எனும் கோட்பாடு வழுவாது பின்பற்றப்படு வதால், மிகவும் நெருக்கமான, நாணயமிக்க வாடிக்கையருக்குக் கூட கடன் விற்பனை செய்ய முடியாமல் போகிறது. இதனால் விற்பனையைப் பெருக்கிட முடிவதில்லை.

மடங்குக் கடைகளுக்கும் துறைவாரிப் பண்டசாலைகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள்

மடங்குக் கடைகள், துறைவாரிப் பண்டசாலைகள் இரண்டுமே பேரளவு சில்லறை விற்பனை அமைப்பு வகையைச் சார்ந்தவைதாம் என்றாலும், இவ்விரண்டிற்கும் வேறுபாடுகள் பல உள. அவை :

(i) **வரைவிலக்கணம்** (Definition) : பல்வேறு பகுதிகளில் கிளைகளைத் தோற்றுவிப்பது மடங்குக் கடைகள் அல்லது தொடர் பண்டசாலைகள் (Chain Stores) எனப்படும். ஆனால், துறைவாரிப் பண்டசாலை என்பதோ, ஒரே கட்டடத்தில் பல்வேறு துறைகளை ஏற்படுத்துவதால் உருவாவது.

(ii) **இடவமைவு (Location) :** மடங்குக் கடையைப் பொறுத்தவரை கிளையை நிறுவ வேண்டிய இடம் ஒரு பிரச்சினையாகவே இருப்பதில்லை. ஆனால், துறைவாரிப் பண்டசாலையில் இஃது அமைவுற வேண்டிய இடம்பற்றி ஆழ்ந்து ஆய்ந்து முடிவு செய்ய வேண்டியுள்ளது. பெரு மாநகர்களில் நெருக்கமான கடைத்தெருக்களில்—நகர் மையத்தில் இதை அமைக்கவேண்டும். நகரின் எல்லாப் பகுதி மக்களும் எளிதாக வந்து செல்லக்கூடிய வகையில் அஃதிருக்க வேண்டும்.

(iii) **சரக்கு வகைகள் :** தமது வாடிக்கையர் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளும் முறையில் பல்வகைப் பண்டங்களை மடங்குக் கடைகள் வைத்திருப்பதில்லை. ஆனால், துறைவாரிப் பண்டசாலைகளில் எண்ணற்ற வகைப் பொருள்கள் விற்பனைக்கு வைக்கப்பட்டுள்ளன.

(iv) **பலபொருள் விற்பனை :** ஒவ்வொரு கிளையும் ஒரே வகையான பொருள் விற்பனையில் ஈடுபட்டிருப்பதால், ஒரு மடங்குக் கடையினுள் நுழைந்த ஒரு நுகர்வோர், தனக்கு வேண்டிய பண்டங்கள் அனைத்தையும் வாங்க முடியாது. எனவே பிற வேறு பொருள்களுக்கு வேறு கடைகளை நாடிச் செல்ல வேண்டியுள்ளது. ஆனால், துறைவாரிப் பண்டசாலை அவ்வாறில்லை. எல்லாப் பொருள்களும் அங்குக் கிடைக்கும். எனவேதான், 'அனைத்தையும் அளிப்பது' (Universal Provider) என்று துறைவாரிப் பண்டசாலை சொல்லப்படுகிறது.

(v) **வாடிக்கையரை அணுகல் :** பல்வேறு கிளைகளைத் துவக்குவதன் மூலமாக மடங்குக் கடைகள் வாடிக்கையரை நோக்கிச் செல்கின்றன எனலாம். ஆனால் துறைவாரிப் பண்டசாலைகளோ தமதிடத்திற்குப் பல்வேறு பகுதிவாழ் வாடிக்கையரை அழைக்கிறது.

(vi) **நெகிழ்தன்மை :** விற்பனை வாய்ப்பு மிக்கிருக்கும் எப்பகுதியிலும் கிளையொன்றை மடங்குக் கடை எளிதாகத் தொடங்கும். அவ்வாறே நட்டமேற்படும் கிளைகளை எளிதில் மூடிவிடவும் முடியும். ஆனால் துறைவாரிப் பண்டசாலையை அமைத்தல் எளிய செயலன்று. போதிய நிதி திரட்டல், தக்கதொரு இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தல், வல்லுநர்களை நியமித்தல் போன்ற சிக்கல்மிக்க பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்ள வேண்டியுள்ளது.

(vii) **அமைவிட மாற்றம் :** மடங்குக் கடையின் ஒவ்வொரு கிளையும் சிறிய அளவிலேயே இயங்குதலால், விற்பனை குன்றுங்கால் அதை அதே நகரில் வேறு நல்ல இடத்திற்கு மாற்றிக் கொள்ள முடியும். ஆனால் அவ்வாறு துறைவாரிப் பண்டசாலையை ஓரிடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு எளிதில் மாற்ற முடியாது.

(viii) **விலை :** மொத்தமாகக் கொள்முதல் செய்தலாலும், வேறு பிற சிக்கனச் செலவினங்களாலும் மடங்குக் கடை நிர்ணயிக்கும் விலை மலிவாகவே இருக்கும். ஆனால் வாடிக்கையருக்கு வழங்கிடும் வசதிகளால், துறைவாரிப் பண்டசாலையின் செயற்பாடு செலவு மிக்கதாகிறது. இதனால் இக்கடைகளில் விலைகள் கூடுதலாகவே இருக்கும்.

(ix) **வாங்கும்பொழுது வசதிகள் :** வாடிக்கையர் பண்டங்கள் வாங்கும் பொழுது எவ்வகை வசதிகளையும் மடங்குக் கடை செய்து தருவதில்லை. ஓய்வறைகள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள், தொலைபேசி வசதிகள் போன்ற இன்ன பிற வசதிகளையும் துறைவாரிப் பண்டசாலைகள் செய்து தருவதால், வாடிக்கையர் சலிப்பின்றிச் சரக்கு வாங்கவும், மனநிறைவுடன் திரும்பவும் முடிகிறது.

(x) **வராக்கடன் நட்டம் :** மடங்குக் கடைகள் ரொக்கத்திற்கே விற்பனை செய்கின்றன. இதனால் வராக்கடன் நட்டம் ஏற்பட வழியில்லை. ஆனால் துறைவாரிப் பண்டசாலைகளைப் பொறுத்தவரை, கடன் விற்பனையும் உண்டாதலால், வராக்கடன் ஏற்படுவதைத் தவிர்க்க முடிவதில்லை.

(xi) **சரக்கு இடமாற்றம் :** ஒரு மடங்குக் கடையின் கிளையொன்றில் சரக்குத் தீர்ந்துவிடின், பிற கிளைகளினின்று உடனடியாக அதனைப்பெற்று நிலையைச் சமாளித்துக்கொள்ள முடியும். ஆனால் துறைவாரிப் பண்டசாலையில் ஒவ்வொரு துறையும் ஒவ்வொரு வகைப் பொருளை விற்பனை செய்வதால், ஒரு துறையில் சரக்குத் தீர்ந்துவிடின், அடுத்த துறையிலிருந்து பெற்றுத் தட்டுப்பாட்டைச் சமாளிக்க முடியாது.

(xii) **கிளை மேலாளரின், துறைத்தலைவரின் உரிமைகள் :** மடங்குக் கடையொன்றின், கிளை மேலாளருக்குச் சரக்கு கொள்முதல் செய்யும் உரிமையோ, விலை முடிவு செய்யும் உரிமையோ கிடையாது. ஆனால் துறைவாரிப் பண்ட

சாலையில் இது குறித்தெல்லாம் துறைத் தலைவர் தனது ஆழ்ந்த கருத்தை ஆணித்தரமாக எடுத்துரைக்கும் உரிமை பெற்றவர்.

(இ) தயாரிப்பாளரின் சொந்தக் கடைகள்

(Manufacturers' Own Shops)

தயாரிப்பாளர்கள், தாங்கள் தயாரிக்கும் பொருள்களைத் தாங்களே நேரடியாக நுகர்வோரிடம் விற்கச் சொந்தக் கடைகளைத் தற்காலங்களில் பல்வேறு பகுதிகளில் திறக்கின்றனர். இடைத் தரகர்களின் இலாபத்தை அறவே அகற்றவும், சில்லறைச் சந்தையைச் செவ்வனே கட்டுப்படுத்தவும், முடிந்தவரை அதிகமான இடங்களில் தங்கள் விற்பனை நிலையங்களை ஏற்படுத்துகின்றனர். இத்தகைய கடைகளுக்குச் சிறந்ததொரு எடுத்துக்காட்டாக, இந்தியாவில் பாட்டா ஷூ கம்பெனி திகழ்கிறது. ஒரே வகையான புறத்தோற்றத்தோடும், அகவமைப்புடனும், சாளரக் காட்சியுடனும் இயங்கும் மடங்குக் கடைகள் போன்றே இவை செயல்படுகின்றன. தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களைத் தலைமையகம் முக்கிய நகர்களிலும், மாநகர்களிலும் இருக்கும் தமது கிளைகளுக்கு அனுப்புகின்றன.

தயாரிப்பாளர் சொந்தக் கடைகளின் நன்மைகள்

'மடங்குக் கடையின் நன்மைகள்' என்ற தலைப்பில் கூறப்பட்டிருக்கும் நன்மைகள் மட்டுமன்றி, கீழ்க்கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் பயன்களையும் 'தயாரிப்பாளரின் சொந்தக் கடைகள்' நல்குகின்றன.

(i) சரக்கு வழங்கல் துறையிலிருந்து இடைநிலையரை முற்றிலும் அகற்றுகின்றன. எனவே, அவர்களுக்குத் தரப்படும் கழிவு தவிர்க்கப்படுகிறது.

(ii) இடைநிலையர்களின் கழிவு தவிர்க்கப்படுவதால், தயாரிப்பாளர்கள் தங்கள் பண்டங்களின் விலைகளைக் குறைக்க முடியும். இதனால் நுகர்வோர் அனைவரும் பயன் பெறுகின்றனர்

(iii) விலையை ஏற்றும் நோக்குடன், சரக்குப் பற்றாக்குறை ஏற்படுத்த—பொருள்களுக்குத் தட்டுப்பாடு ஏற்படுத்த — இடைநிலையர்கள் சில வேளைகளில் முனையலாம். இத்தகைய நேர்மையற்ற வழிகளில் தயாரிப்பாளரின் சொந்தக் கடைகள் இயங்கா. காரணம், தலைமையகம் முடிவு செய்துள்ள விலைகளில்தான் அவை விற்றாக வேண்டும்.

(iv) தங்கள் பொருள்களை இறுதியில் பயன்படுத்தும் நுகர்வோருடன் நேரடித் தொடர்பு ஏற்படுவதால், அவர்களின் விருப்பு வெறுப்புகளைத் தயாரிப்பாளர்கள் தெளிவாகத் தெரிந்து கொள்ள முடியும். நுகர்வோர் விருப்பத்திற்கேற்ப பொருளுற்பத்தியில் தக்க மாற்றங்கள் செய்ய வாய்ப்புக் கிடைக்கிறது.

தயாரிப்பாளர் சொந்தக் கடைகளின் குறைபாடுகள்

(i) முடிந்தவரை பல்வேறு இடங்களில் சில்லறை விற்பனை நிலையங்களைத் திறந்து, அவற்றைச் செவ்வனே நடத்தி வர, மிகப் பெரும் நிதி தேவைப்படும். உற்பத்திக்குத் தேவைப்படும் நிதி வசதிகளுடன் சில்லறை வியாபாரத்திற்கும் நிதி ஒதுக்கப் பெரும்பாலும் உற்பத்தியாளர்களால் இயலாது.

(ii) உற்பத்தி நடவடிக்கையில் தயாரிப்பாளரின் தொடர்ந்த சிதைவுறாக் கவனம் வேண்டப்படுவது போன்றே, பொருள் விற்பனைக்கும் முழுக் கவனமும் தேவைப்படும். தயாரிப்பாளரே சந்தையிடுதலையும் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டியிருப்பின், உற்பத்திப் பணிக்கு அவரின் முழுக்கவனம் கிடைக்காமற் போகும்.

(iii) விற்பனை நிலையங்கள் பல்வேறு பகுதிகளில் பல்கிப் பெருகின், அவற்றை மேற்பார்வை செய்தலும் கட்டுப்படுத்தலும் தளர்கின்றன. மேற்பார்வைச் செலவு பன்மடங்காய்க் கூடும்.

(iv) தயாரிப்பாளர்களிடம் போதிய சந்தையிடு அறிவும், திறமையும் இல்லையெனில், அவர்கள் பலத்த இழப்புக்கு ஆளாக நேரிடும்.

(ஈ) அஞ்சல் வழி வாணிகம்

(Mail Order Business)

அஞ்சல் வழி வாணிகம் என்பது, அஞ்சல் மூலமாக வியாபாரம் செய்தலைக் குறிக்கும். வாங்குநர் கண்கொண்டு நோக்கின், அஞ்சல் வழியில் சரக்கு வாங்குகிறார். தனது பொருளை வாங்கக்கூடும் எனக் கருதுவோரை அஞ்சல் தொடர்பு கொண்டு விற்குநர் அணுகுகிறார். வாடிக்கையாளரிடமிருந்து பெறும் ஆணைகளுக்குரிய சரக்கினை அஞ்சல் மூலமே அனுப்பி வைக்கிறார். எனவேதான் இவ்வழி சரக்கு விற்றலை '**அஞ்சல் வழி வாணிகம்**' என்கிறோம்.

நாடு முழுவதும் நுகர்வோர் பரவியிருப்பாராயின், இம்முறை வாங்குநர், விற்குநர் இரு பாலார்க்கும் ஏற்றது; நன்மை விளைவிப்பது. நாட்டுப்புறத்தில் இருக்கும் வாடிக்கையர் வெளிச் செல்லாமலேயே வீட்டிலிருந்து கொண்டே பொருள்களைப் பெறும் அரிய வாய்ப்பினைப் பெறுகிறார்

பெயர் பெற்ற செய்தித் தாள்களில், வார, திங்களிதழ்களில், அஞ்சல் வழி வாணிக நிறுவனங்கள் பரவலாக விளம்பரம் தருகின்றன. வாங்கவிருக்கும் வாடிக்கையருக்கு விலைப் பட்டியல், பொருள் விவர ஏடு போன்றவற்றை அனுப்புதலும் உண்டு. தங்கள் பொருள்களில் ஆர்வங் காட்டுவோரின் முகவரிகளின் பட்டியலை இந்நிறுவனங்கள் தயாரித்து வைத்திருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, நூல் வெளியீட்டு நிறுவனம் ஒன்று பல கல்லூரிகளிலும் பள்ளிகளிலும் பணிபுரியும் முதுநிலை ஆசிரியர்களின் பெயர்களையும் முகவரிகளையும் சேகரித்து வைத்துக் கொள்ளும். நூலை வெளியிடும்பொழுதெல்லாம், அந்நூலின் சிறப்புக் கூறுகளை விளக்கும் துண்டேடு (Leaflet) ஒன்றை அவர்களுக்கு அனுப்பும். சில வேளைகளில் உரிய ஆசிரியர்களுக்கு நூலின் மாதிரிப் படிகளையும் இலவசமாக அனுப்பும். அஞ்சல்வழி நிறுவனம் இந்த முகவரிப் பட்டியலை அவ்வப்பொழுது சரி செய்து, திருத்தி வைத்துக்கொள்ளும்.

சரக்கனுப்பக் கோரும் ஆணை பெற்றவுடன், சரக்கு, மதிப்பு செலுத்தத்தக்க அஞ்சல் (V. P. P.—Value Payable Post) வழியில் அனுப்பப்படுகிறது. அனுப்ப வேண்டிய சரக்கு அதிகப் பருமனுடையதாக இருப்பின், இரயில்வே பார்சல் மூலம் அல்லது லாரி மூலம் அனுப்பப்படுவதுமுண்டு.

சாதாரணமாக, ஆணை அனுப்பும்பொழுதே, அதற்குரிய விலையையும் செலுத்திவிட வேண்டும். அல்லது சரக்கைப் பட்டுவாடா செய்யும் பொழுது அஞ்சல் துறையினர் மூலம் விலையை வசூலித்துக் கொள்ளலும் (V. P. P.) உண்டு.

எல்லாவகைப் பொருள்களும், அஞ்சல் வழி வாணிகத்திற் கேற்றவையல்ல. தரப்படுத்தப்பட்டு, வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட (Branded) சரக்குகள் சாலச் சிறந்தவை; ஏனெனில் இவற்றை நுகர்வோர் எளிதில் அடையாளம் கண்டுகொள்ளவும், இன்ன தன்மைகளை உடையன என்று புரிந்து கொண்டு சரக்கு வேண்டவும் முடியும். மேலும் சரக்கு அதிக இடமடைத்துக் கொள்வதாகவும், எடை கூடியதாகவும் இருக்கக் கூடாது. கைக்

கடிகாரங்கள், பேனாக்கள், நூல்கள் (Books), மருந்துகள் போன்றவை இவ்வகையான வாணிகத்திற்கு ஏற்றவை.

அஞ்சல்வழி வாணிகத்தின் நன்மைகள்

(i) **நுகர்வோரைப் பொறுத்தவரை:** வீட்டிலிருந்து கொண்டே சரக்கைப் பெற முடிகிறது. சில்லறை விற்பனையாரிடம் சென்று சரக்கு வாங்கப் பயணம் மேற்கொள்ள வேண்டுவதில்லை.

(ii) **விற்குநரைப் பொறுத்தவரை:** விற்பனை நிலையத்தை எங்கு வேண்டுமாயினும் நிறுவலாம். நகரின் மையப் பகுதியில் தான் இருக்க வேண்டிய தேவையில்லை.

(iii) கண்கவர் சாளரக் காட்சி முறைகளுக்கென (Window Display) அதிகச் செலவு செய்யத் தேவையில்லை.

(iv) விற்பாண்மையரை (Salesmen) நியமிக்க வேண்டிய தில்லை. இக்காரணங்களால் இயக்கச் செலவுகள் மிகவும் குறைகின்றன.

(v) 'ஆணையுடன் பணம் அனுப்புக' (Cash With Order C.W.O.) அல்லது 'பட்டுவாடாவின் போழ்து பணம் அனுப்புக' (Cash on Delivery—C.O.D.) போன்ற கோட்பாடுகள் பின்பற்றப் படுவதால் வராக்கடனால் ஏற்படும் நட்டம் தவிர்க்கப்படுகிறது.

அஞ்சல்வழி வாணிகத்தின் தீமைகள்

(i) தான் சரக்கு வேண்டி ஆணையிடு முன்னர் சரக்கைப் பார்க்கும் வாய்ப்பு வாங்குநருக்குக் கிட்டுவதில்லை. தான் நினைத்த சரக்குகளல்லாமல், வேறு சரக்குகளை விற்குநர் அனுப்ப நேரிடலாம்.

(ii) ஏய்க்கும் எண்ணங்கொண்ட சில விற்குநர்கள் போதிய அனுபவமற்ற பாமர மக்களை அஞ்சல்வழி வாணிகத்தில் ஏமாற்றும் வாய்ப்பு நிரம்பவுண்டு. எடுத்துக்காட்டாக, மிகவும் குறைந்த விலையில் டிரான்சிஸ்டர்களை அனுப்புவதாகவும், எந்நோயையும் தீர்க்கக்கூடிய மூலிகையை அனுப்புவதாகவும், நினைத்ததைச் செயற்படுத்தும் சக்தி வாய்ந்த மோதிரங்களை அனுப்பு தாகவும் கூறிக் குறிப்பிட்ட முன் தொகைகளை அனுப்புமாறு வேண்டும் விளம்பரங்கள் நம் நாட்டுச் செய்தி ஏடுகளிலும் வார இதழ்களிலும் ஏராளமாக வருதல் கண்கூடு. ஒன்றுமறியா மக்கள் பணமனுப்பி ஏமாறுவது நாமறிந்ததே.

(iii) விளம்பரத்திற்குப் பெரும்செலவு மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. மேலும் சரக்கு விவரப்பட்டியலையும் (Catalogue) விலைப்பட்டியலையும் அவ்வப்பொழுது அச்சிட்டு, வாங்கயிருப்போருக்கு அனுப்பும் செலவு இதனால் கூடுகிறது.

(iv) நெடுந்தொலைவிலிருந்து சரக்கு வரவேண்டியிருப்பின், சில வேளைகளில் கால தாமதம் ஏற்படலாம். எனவே உடனடித் தேவைகளுக்கு அஞ்சல்வழி வாணிகம் உதவாமற் போகும்.

(v) வாடிக்கையர் பெரும் பயனாய்க் கருதும் கடன் விற்பனை பெரும்பாலும் அனுமதிக்கப்படுவதில்லை.

(vi) எழுத்தறிவற்ற மக்களை இவ்வழியில் அணுகமுடியாது.

(vii) நேரடியாகச் சரக்கைப் பார்க்க வேண்டியிராத வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட பொருள்கள் (Branded Goods), தரப்படுத்தப்பட்ட பொருள்கள் (Standardised Goods) போன்றவையே இவ்வகை வாணிகத்திற்கேற்றவை. அத்துடன் அவை இடமடைத்துக் கொள்வதாகவும் நிறை அதிகம் உள்ளதாகவும் இருக்கக் கூடாது.

(உ) நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டசாலைகள்

(Consumer Co-operative Stores)

இடைத்தரகர்களின் ஏய்ப்பிற்கு ஒரு முடிவுகட்டும் நோக்குடன் உருவானவையே நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டசாலைகள். சரக்கு வழங்கலில் இடைநிலையர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்க அதிகரிக்க, இவர்களுக்கு அளிக்கவேண்டிய கழிவுத் தொகையின் காரணமாகப் பண்டங்களின் விலை கூடிக்கொண்டே செல்கிறது. இடைநிலையர்களுக்குச் செலுத்த வேண்டிய கழிவைத் தவிர்க்கும் நோக்குடனேயே உற்பத்தியாளர்கள் தம் சொந்தக் கடைகளை நிறுவுகின்றனர். ஆனால் இதனால் விளையும் பயனை நுகர்வோருக்கு அளிக்கின்றனரா என்பது ஐயத்திற்குரியதே. இது காரணம்பற்றியே வழங்கல் துறையில் கூட்டுறவு அமைப்புகள் ஈடுபடுகின்றன. "பொது அடிப்படையில் கொள்முதல் செய்து சிக்கனப்படுத்தியும், பொதுவாக விற்பதன் மூலம் இலாபத்தை இறுத்தி வைத்துக்கொள்ளும் நோக்குடனும் ஒன்றுபடும் நபர்களின் சேர்க்கையே **கூட்டுறவு வழங்கல் சங்கம்**" என்று **ஜே. ஸ்டீபன்சன்**[1] அவர்கள் வரைவிலக்கணம் தந்துள்ளார்கள்.

[1] J. Stephenson : Principles and Practice of Commerce

தோற்றம்

இங்கிலாந்து நாட்டில் 'ராக்டேல்' என்ற ஊரின்கண் இருந்த 28 நெசவாளர்களின் முன்னோடி முயற்சிகளே வழங்கல் கூட்டுறவு அமைப்புகளின் (Distributive Co-operative Societies) தோற்றத்திற்கு மூல காரணம். 1844ஆம் ஆண்டில் **ராக்டேல் முன்னோடி நேர்மைச் சங்கம்** என்ற அமைப்பை இந்நெசவாளிகள் உருவாக்கினர்.

இக்கூட்டுறவு அமைப்புகளின் அடிப்படைக் கோட்பாடுகள் : எவரும் உறுப்பினராகுமுரிமை, நியாய விலையில் கலப்படமற்ற பொருள்களை வழங்கல், குடியாட்சி முறையில் மேலாண்மை ஆகியவையாகும். உறுப்பினர் ஒருவர், தான் எத்துணைப் பங்குகளை வைத்திருப்பினும், ஒரு வாக்கே பெறுகிறார். கூட்டுறவு அமைப்புகளின் நிர்வாகத்தில் பணம் படைத்தோரின் ஆதிக்கத்தைக் குறைப்பதில் இவ்வாக்குரிமை சிறந்த அரணாய் அமைகிறது.

இந்தியாவில் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் செயற்பாடு

கொள்ளை இலாபம் அடிப்போரின் பிடியிலிருந்து தங்களைக் காத்துக் கொள்ளும் நோக்குடன் நுகர்வோர் தாமாகவே ஒன்று திரண்டு உருவாக்கும் அமைப்பே **கூட்டுறவு நுகர்வோர் சங்க**மாகும். கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சட்டத்தின்கீழ் இவை பதிவு செய்யப்படுகின்றன. இவற்றைத் தொடங்கிடக் குறைந்தது பத்து நபர்களாவது ஒன்று சேரவேண்டும்.

இற்றைய நாள்களில்கூட ராக்டேல் முன்னோடிகள் உருவாக்கிய கோட்பாடுகள் பின்பற்றப்படுகின்றன. சங்கத்தை அமைத்திடும் நுகர்வோர் அதற்கு வேண்டிய முதல் தொகையை வழங்குகின்றனர். ஏழையரும் அதன் உறுப்பினர்களாகும் பொருட்டுப், பங்கொன்றின் மதிப்பு மிகவும் குறைந்தளவே வைக்கப்படுகிறது.

தங்களுக்குள்ளாகவே தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட உறுப்பினர்களைக் கொண்ட நிருவாகக் குழு அல்லது மேலாண்மைக் குழு (Managing Committee) ஒன்றுண்டு. பண்டசாலை பின்பற்ற வேண்டிய கொள்கைகளை அதுவே வகுக்கிறது. அன்றாட நிர்வாகம், ஊதியம் பெறும் அலுவலர்கள் கையில் ஒப்படைக்கப் படுகிறது.

பொதுவாக இச்சங்கங்கள் ரொக்க விற்பனையே செய்கின்றன. எனவே வராக்கடனால் ஏற்படும் நட்டம் முற்றிலும் தவிர்க்கப்படுகிறது.

கூட்டுறவுச் சங்கம் ஈட்டும் இலாபம் முழுவதும் பங்குநர்களுக்குப் **பங்காதாயமாக** (Dividend) வழங்கப்படுவதில்லை. வழங்கப்படும் பங்காதாயம் ஒன்பது விழுக்காடுக்கு மிகக்கூடாது. மேலும் தாங்கள் வாங்கும் சரக்கின் அடிப்படையில் உறுப்பினர்களுக்கு மேலூதியம் (Bonus) வழங்கப்படுகிறது. இது **புரவுப் பங்காதாயம்** (Patronage Dividend) எனப்படுகிறது. இலாபத்தின் ஒரு பகுதி பொது நன்மைக்காகவும் (Common Good Purposes) செலவிடப்படுகிறது.

நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டசாலைகளின் நன்மைகள்

(i) கூட்டுறவுப் பண்டசாலையின் பங்கு குறைந்த மதிப்பில் இருப்பதால், சமுதாயத்தின் நலிந்த பிரிவினரும் அதன் உறுப்பினராகி, அதன் பயனைப் பெற முடிகிறது.

(ii) 'ஒருவருக்கு ஒரு வாக்கே' (One man, One Vote) என்ற கோட்பாடு பின்பற்றப்படுவதால், மக்களாட்சி முறையில் இது இயங்குகிறது.

(iii) கலப்படமற்ற பொருள்கள் வழங்கப்படுவதால், உறுப்பினர்கள் பெரிதும் பயன் பெறுகின்றனர். கட்டுப்பாட்டுப் பொருள்கள் (Controlled Goods) உறுப்பினர்களுக்குக் எளிதில் கிடைக்க வழி செய்யப்படுகிறது.

(iv) தட்டுப்பாடு மிகுந்த காலங்களில்கூட, விலை ஏற்றப்படுவதில்லை. அடக்க விலையுடன் குறிப்பிட்ட இலாப வீதமே சேர்க்கப்பட்டு விலை தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இதனால் தனியார் செய்யும் வியாபாரத்தின் பெருங் கேடான கொள்ளை இலாபம் பெறுதல், நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கத்தில் சிறிதும் இல்லை.

(v) குறைவாக எடை போடுதல், தவறான எடைக்கல்லைப் பயன்படுத்தல், குறைவளவு போன்ற நேர்மையற்ற முறைகள் கூட்டுறவு நிறுவனத்தில் இருப்பதில்லை.

(vi) உறுப்பினர்கள் தாங்கள் வாங்கும் சரக்கின் அடிப்படையில் மேலூதியம் பெறுவதால், அவர்களின் தொடர்ந்த வாடிக்கையாதரவு கிடைக்கும் வழி பிறக்கிறது.

(vii) ரொக்கத்தின் அடிப்படையிலேயே விற்பனை நிகழ்வதால், வராக்கடனால் ஏற்படும் நட்டம் அறவே அகற்றப்படுகிறது.

(viii) இந்தியாவில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் முற்றிலும் அரசு ஆதரவுடன் இயங்குகின்றன. அவற்றிற்குப் பல சலுகைகள் வழங்கப்படுகின்றன. மேலும், அரசு அலுவலர்கள் அவ்வப்பொழுது அவற்றின் கணக்குகளைத் தணிக்கை செய்கின்றனர்.

நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டசாலைகளின் குறைபாடுகள்

(i) தங்களின் அறியாமையாலும், கல்லாமையின் காரணத்தாலும் உறுப்பினர்கள் தங்களுடைய உரிமைகளையும், பொறுப்புகளையும் உணர்வதில்லை. எனவே, பெரும்பான்மையான சங்கங்களில் செல்வந்தரின் ஆதிக்கம் நீடிக்கிறது.

(ii) மோசடிகளும், குற்றங்களும், முறைகேடுகளும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில்கூட அதிகம் காணப்படுகின்றன.

(iii) பண்டசாலையை நிருவகிப்போருக்கு ஊக்க ஊதியம் ஏதும் தரப்படாமை திறமைக் குறைவிற்கு வழிகோலுகிறது.

(iv) கொள்முதல் பணியில் போதிய கவனம் செலுத்தப்படுவதில்லை. எனவே தவறான நோக்குக் கொண்டோர் தங்கள் பதவியைப் பயன்படுத்தித் தரங்குறைந்த பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்வதற்கு வழி இருக்கிறது.

(ஊ) வாடகைக் கொள்முறை வியாபார நிறுவனங்கள் (Hire Purchase Trading Houses)

பொருள் வாங்குவோர் அதன் விலையைப் பல மாதங்கள் அல்லது ஆண்டுகள் நீடிக்கும் தவணைகளில் செலுத்த ஒப்புக்கொள்ளும் முறை வாடகைக் கொள்முறை எனப்படுகிறது. ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டவுடன் பொருள்களின் உடைமையை வாங்குநர் பெற்ற பொழுதிலும், அதன் உரிமையானது அவர் இறுதித் தவணையைச் செலுத்தும் வரை விற்றவரிடமே இருக்கும். அதாவது, அதுவரை விற்குநரே விற்ற பொருளின் உரிமையாளராக இருக்கிறார்.

வாடகைக் கொள்முறையின் சிறப்புத் தன்மைகள்

(i) வாடகை முறை விற்பனை, கடன் விற்பனையின் பாற்பட்டதே.

(ii) பொருளின் உடைமை தன்னைவிட்டுச் சென்ற பிறகும் கூட, விற்குநரே அதன் உரிமையாளராக இருக்கிறார். கடைசித் தவணையைச் செலுத்திய பின்னர்தான், வாங்குநர் பொருளின் உரிமையாளராக ஆகிறார்.

(iii) வாங்குநர் தவணைத் தொகையைச் செலுத்தத் தவறின், அவரிடமிருந்து பொருளை மீண்டும் பெற்றிடும் உரிமை விற்குநருக்குண்டு.

(iv) தொலைக்காட்சி, மின்விசிறி போன்ற நெடுநாள் பயன்தரக்கூடிய பொருள்களே வாடகை முறையில் விற்பதற்கு ஏற்றவை.

இதைப் போன்றே வேறொரு முறையும் உண்டு. அது **தவணைமுறை விற்பனை** (Instalment System of Selling) எனப்படும். இம்முறையில்கூட ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட தவணைகளில் விலை செலுத்தப்படுகிறது. ஆனால் முதல் தவணைத் தொகையைச் செலுத்தியவுடனேயே வாங்குநர் அப்பொருளின் உரிமையாளராகிறார். இவ்வாறு இவ்விரு முறைகளுக்குமுள்ள அடிப்படை வேறுபாடானது, வாடகை—விற்பனை முறையில் இறுதித் தவணையைச் செலுத்தும்வரை பொருளின் உரிமை விற்குநரிடமிருந்து மாற்றப்படுவதில்லை; தவணை விற்பனை முறையில், வாங்குநர் உடனடியாக அதன் உரிமையாளராகிறார்.

வாடகைக் கொள்முறையின் நன்மைகள்

(i) விலையுயர்ந்த பொருள்களைக்கூட நுகர்வோர் வாங்க இயல்கிறது. காரணம் வாடகைக் கொள்முறையில் பொருள்களின் விலை பல திங்கள்களில் தவணைகளாகச் செலுத்தும் வசதி இருக்கிறது.

(ii) இம்முறை பொருள் விற்பனையைப் பன்மடங்காய்ப் பெருக்கி இருக்கிறது.

(iii) இம்முறை விற்குநருக்கு மிகவும் ஏற்றது. ஏனெனில், வாங்குநர் தவணைத் தொகையைச் செலுத்தத் தவறின், விற்ற பொருளை மீண்டும் பெற்றுக்கொள்ளும் உரிமை விற்குநருக்கு உண்டு.

வாடகைக் கொள்முறையின் குறைபாடுகள்

(i) எளிதாக விலையைச் செலுத்த முடியுமாதலால், தங்கள் தகுதிக்கப்பாற்பட்ட விலையுயர்ந்த பொருள்களையும் நுகர்வோர்

வாங்க முற்படுகின்றனர். இதனால் ஆடம்பரப் பொருள்களை வாங்கும் வகையில் செலவு செய்யும் போக்கு பெருகுகிறது.

(ii) குறிப்பிட்ட காலம் வரை, பல தவணைகளில் விலை செலுத்தவேண்டியிருத்தலால், நுகர்வோர் தம் எதிர்கால வருமானத்தை அடமானம் வைப்பதற்கொப்பாகிறது.

(iii) ரொக்க விலையை விடத் தவணை விலை கூடுதலாக உள்ளது.

(iv) தவணைத் தொகை செலுத்தத் தவறும்பொழுது விற்ற பொருளை மீளப்பெற்றிடும் உரிமை விற்குநர்க்கிருந்த போழ்திலும், மீண்டும் இவற்றை விற்பது எளிதன்று—காரணம் இவை பயன்படுத்தப்பட்ட பழைய பொருள்களன்றோ?

(எ) சிறப்பங்காடிகள் அல்லது தன் வட்டிப்புப் பண்டசாலைகள்

(Super Markets or Self - Service Stores)

சிறப்பங்காடி என்பது, ஒரு பேரளவு சில்லறை விற்பனை நிலையம்; துறைவாரிப் பண்டசாலையைப் போன்ற அமைப்பு. இது முக்கியமாக உணவுப் பண்டங்கள், பால்பண்ணைப் பொருள்கள், பழவகைகள், காய்கறிகள் போன்றவற்றை விற்பனை செய்யும். இதன் முக்கிய சிறப்புத் தன்மையானது தன்-வட்டிப்பு முறையை (Self-Service Method) இது பின்பற்றுவதுதான். பொருள் விற்பனைக்குப் போதிய அலுவலர்கள் கிடைக்காத அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில், தன் வட்டிப்பு முறையானது செலவினைப் பெருமளவில் குறைக்க வழிகோலியிருக்கிறது.

திறந்த அலமாரிகளில் விலை குறிக்கப்பட்டுச் சரக்குகள் வைக்கப்பட்டிருக்கும். தங்களுக்கு வேண்டிய பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுத்துச் சிறப்பங்காடிகள் அளிக்கும் கூடைகளில் அல்லது தட்டுகளில் அவற்றை வைத்துக் கொண்டு சக்கர வண்டிகளில் நுகர்வோர் தள்ளிச் செல்வர். வெளி வாயிலில் நுகர்வோர் வாங்கியுள்ள சரக்குகளைக் காசாளர் (Cashier) பார்வை செய்து அப்பொருள்களுக்குரிய விலையைக் கணக்கிடுகிறார். விலை செலுத்திய பின், நுகர்வோர் பண்டங்களை எடுத்துச் செல்கின்றனர்.

அலமாரிகளில் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும் சரக்குகள் முன்னரே அளக்கப்பட்டு, எடைபோடப்பட்டுக் கட்டப்பட்டு, விலையும் குறிக்கப்பட்டிருக்கும்.

இன்றைய நாள்களில் சிறப்புப் பேரங்காடிகள் உணவுப் பொருள்களுடன் வியாபாரத்தை நிறுத்திக் கொள்வதில்லை. சோப்பு, நறுமணப்பொருள்கள், துணி, அறைகலன்கள் போன்ற வீட்டிற்குத் தேவையான அனைத்துப் பொருள் களையுமே விற்கின்றன. கடன் விற்பனை அறவே அனுமதிக்கப் படுவதில்லை.

விற்பனைப் பணியாளர்களின் எண்ணிக்கை குறைவதால், மிகுந்த சிக்கனம் ஏற்படுகிறது. இதனால் குறைந்த விலையில் பண்டங்களைச் சிறப்பங்காடிகள் விற்க முடிகின்றன.

தங்களின் மிகப்பெரிய அமைப்பிற்கு மட்டுமன்றி, பொருள் வாங்க வரும் வாடிக்கையரின் ஊர்திகளை நிறுத்தி வைக்கப் போதுமான இடவசதி செய்து கொடுக்கும்வண்ணம் அது பரந்த நிலப்பரப்பில் அமைந்திருக்க வேண்டும்.

சிறப்பங்காடிகளின் நன்மைகள்

(i) சரக்கு பெருமளவு விற்பனையாகிறது. திறந்த அலமாரி களில் கண்கவர்வண்ணம் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும் பல்வகைப் பொருள்களைக் கண்ணுறும் நுகர்வோர், அவற்றை வாங்கும் நோக்குடன் அங்கு வரவில்லையெனினும் வாங்கத் தூண்டப்படுகின்றனர். பொருள்களின் அழகிய காட்சி அமைப்பு முறை விற்பனையைப் பெருக்கத் துணை செய்கிறது.

(ii) நுகர்வோரே பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்; பல பிரிவுகளுக்கும் சென்று வாங்க விழையும் பண்டங்களைத் திரட்டுகின்றனர். காசாளரிடம் அவற்றைக் காண்பித்து விலை செலுத்திச் செல்கின்றனர். இதனால் விற்பாண்மையரையும், பிறரையும் வேலையில் வைத்திருக்க வேண்டுவதில்லை. இதனால் பெரும் செலவு மிச்சமாகிறது.

(iii) அன்றாட நுகர்வுக்குத் தேவையான எல்லாப் பண்டங்களின் வகைகளும் விற்பனைக்கு வைக்கப்பட்டிருக் கின்றன. ரொக்கம் கொடுத்தே பொருள்களை வாங்கவேண்டு மாகையால் வராக் கடன் ஏற்பட வழியில்லை.

(iv) ஒப்பிட்டுப் பார்க்குமிடத்து, இவை விற்கும் பண்டங் களின் விலை மலிவாகவே இருக்கிறது. இதனால் விற்பனை மிகவும் பெருகுகிறது.

(v) தங்கள் கார்களை நிறுத்தி வைக்க வேண்டிய அளவு இடவசதி இருக்கிறது. இதனால் நுகர்வோர் (குறிப்பாக

அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில்) சிறப்பங்காடிகளில் பொருள் வாங்கப் பெரிதும் விரும்புகின்றனர்.

(vi) காட்சிக்கு அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும் பொருள்களில் தங்களுக்குத் தேவையானவற்றை நுகர்வோர் அவர்களாகவே தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ள முடிகிறது. விற்பாண்மையரின் தூண்டுதலின்றி வேண்டிய பொருளை வாங்க முடிகிறது.

சிறப்பங்காடிகளின் குறைபாடுகள்

(i) சிறப்பங்காடிக்கு விசாலமான இடப்பகுதி தேவையா யிருப்பதால், நெருக்கமான பகுதியில்—நகரின் மையப் பகுதியில்—இதனை அமைக்க முடியாது. இதனால்தான் புறநகர்ப் பகுதிகளில்—மக்கள் வாழிடத்திற்கப்பால் — இடம் மலிவாகக் கிடைக்குமிடத்தில், இது பெரும்பாலும் அமைக்கப் படுகிறது.

(ii) விற்பாண்மையரின் விளக்கத்தோடு அல்லது பொருள் களைப் பயன்படுத்தும் முறையை நேரில் செய்து காட்டி—விற்க வேண்டிய பொருள்கள் சிறப்பங்காடியின் விற்பனைக்கு உகந்ததல்ல.

இந்தியாவில் மேலே விளக்கிய வகையான சிறப்பங்காடிகள் செயற்படுவதில்லை. இவை அமெரிக்காவில் இவ்வாறு இயங்கு கின்றன. ஆனால் கூட்டுறவு முறையில் அமைக்கப்படும் எல்லாப் பெரிய துறைவாரிப் பண்டசாலைகளும், இப்பெயரி லேயே அழைக்கப்படுகின்றன. எனவே, இந்தியாவில் உள்ள சிறப்பங்காடிகளில் 'தன் வட்டிப்புத் தன்மை' (Self-Service) என்ற சிறப்புக் கூறு அறவே பொருந்தாது. எனினும் சில சிறப்பங்காடிகளில் இம்முறை ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

நியாய விலைக் கடைகள்
(Fair Price Shops)

மக்கள் அனைவரும் அன்றாடம் பயன்படுத்தும் இன்றி யமையாப் பண்டங்களை அளிப்பதற்கென அரசால் நிறுவப்படும் கடைகள் **நியாய விலைக் கடைகள்** எனப்படும். தீவிரத் தட்டுப் பாட்டின் காரணமாக இப்பண்டங்கள் கடைகளில் வேண்டிய அளவில் கிடைக்காமல் போகலாம். இதனால், இவற்றின் விலை மட்டற்று உயர்ந்திடும்; சாதாரண மக்கள் வாங்க இயலா நிலைக்கு விலை உயர்வதால், சொல்லொணாத்

துயருறுவர். இச்சூழ்நிலைகளில், அரசு தலையிட்டு அனைத்துப் பகுதிகளிலும், நியாய விலைக் கடைகளைத் திறந்து மக்களின் துயர் துடைக்க முனைகிறது. நாள்தொறும் துய்க்கும் அரிசி, கோதுமை, சர்க்கரை, மண்ணெண்ணெய், சமையலெண்ணெய் போன்றவை பற்றாக்குறையாயிருக்கும் பொழுது நியாய விலைக் கடைகள் அவற்றை விற்கின்றன.

அனைத்து மக்களுக்கும் சீராகக் கிடைக்கச் செய்வது இக்கடைகளின் நோக்காதலால், வரையரையின்றி இத்தகைய பண்டங்கள் வழங்கப்படமாட்டா. வருமானத்தின் அடிப்படையிலோ குடும்ப உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கை அடிப்படையிலோ குடும்பத்திற்கு வேண்டிய அளவு நிர்ணயிக்கப்பட்டுப் பண்டங்கள் குறிப்பிட்ட விலையில் விற்கப்படுகின்றன.

தமிழ் நாட்டில் 7,000 நியாய விலைக் கடைகளை உணவு வழங்குக் கூட்டுரு (Civil Supplies Corporation) நடத்தி வருகிறது. 11,000 நியாய விலைக் கடைகள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களாக இயங்குகின்றன.

நியாய விலைக் கடைகளின் சிறப்புக் கூறுகள்

(i) சாதாரண மனிதனுக்குத் தேவையான இன்றியமையாப் பண்டங்களையே இவை விற்பனை செய்கின்றன.

(ii) பொருள்களின் பற்பல வகைகள் இக்கடைகளில் விற்கப்படுவதில்லை.

(iii) நிர்ணயிக்கப்பட்ட அளவில் மட்டுமே நுகர்வோர் பண்டங்களை வாங்க முடியும்.

(iv) மிகக் குறைந்தளவு இலாப அடிப்படையிலேயே விற்பனை செய்யப்படுகிறது.

(v) நியாய விலையில் பிறவகைக் கடைகளில் கிடைக்காத பற்றாக்குறைப் பண்டங்களை வழங்குதலே இவற்றின் தலையாய குறிக்கோள்.

(vi) அரசு அல்லது கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இவற்றை நடத்துகின்றன.

தட்டுப்பாடு மிகுந்து விலை மிகவும் ஏறுங் காலங்களில், ஏழை மக்களின் துயர் துடைக்க இந்நியாய விலைக் கடைகள் பெரும் துணை புரிகின்றன என்றால் மிகையாகாது.

விற்பாண்மை

(Salesmanship)

பேரளவு உற்பத்தியும் வீண் போட்டியும் நிறைந்த இன்றைய நாள்களில் விற்பனை என்பது ஓர் அரிய அலுவலே. ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளரும் இருக்கும் சந்தையை இழந்துவிடாமலிருக்க மட்டுமல்ல, புதிய சந்தைகளைப் பிடிக்கவும் இயன்றளவு முயல்கிறார். இவ்விற்பனைப் பெருக்கத்திற்குப் பயன்தரத்தக்க வழிமுறையாயிருப்பது **விற்பாண்மையே.**

விற்பாண்மையின் தலையாய நோக்கமே விற்பனைச் செய்தியைத் திறம்படப் பரப்புதலேயாம். விற்பாண்மையர் (Salesmen) தான் விற்கும் பொருள், வாங்குநரின் தேவைகளை எவ்வாறு நிறைவேற்றவல்லது என்று விளக்கி அவரைப் பொருள் வாங்கத் தூண்டுகிறார். எனவேதான் விற்பாண்மை என்பது 'நயம்படத் தூண்டும் கலை' என்று சொல்லப்படுகிறது.

விற்பாண்மையின் பொருளும் வரைவிலக்கணமும்

அமெரிக்கச் சந்தையிடு ஆசிரியர்களின் தேசிய மன்றமானது (National Association of Marketing Teachers of America), "விற்குநருக்கு இலாபமும் வாங்குநர்க்குப் பயனும் கிடைக்குமாறு பொருள்களையோ பணிகளையோ மக்களை வாங்கத் தூண்டும் திறமையே **விற்பாண்மை**", என்று கூறுகிறது.

"வாங்க எதிர்பார்க்கப்படுபவர் ஒரு பொருளின் தேவையை உணரச்செய்து, மனநிறைவுடன் விற்பனையில் முடியும் வண்ணம் சரக்கை அளிக்கும் கலை, **விற்பாண்மை**" என்று **ஒயிட் ஃபீல்டு** (Whitefield) அவர்கள் கூறியுள்ளார்.

மேற்சொன்ன வரைவிலக்கணங்களிலிருந்து நாம் அறிவதாவது: தனது பொருள்களை நாடத்தக்க மக்களை அறிதலும், பிறர் பொருள்களை வாங்குவதைத் தவிர்த்துத் தனது உற்பத்தியாளரின் பொருள்களை வாங்கிடத் தூண்டலும் விற்பாண்மையின் நோக்கமாம். மக்கள் முன்னர் வாங்கத்திட்டமிடாத பொருளை வாங்கிடச் செய்தலும் இதிலடங்கும். இவ்வாறு தனது நயமிக்க செயல் திறனால், விற்பாண்மையர் பிறரைப் பொருள்களை வாங்கிடச் செய்கிறார்.

விற்பாண்மையின் சிறப்பு

இன்றைய உலகில் தயாரிப்பாளருக்கு மட்டுமன்றி, நுகர்வோருக்கும் இன்றியமையாதவர் விற்பாண்மையர் என்பது

சொல்லித் தெரிய வேண்டுவதில்லை. தயாரிப்பாளருக்கும், இடை நிலையருக்கும், நுகர்வோருக்கும் எவ்வாறு விற்பாண்மையர் சிறந்த துணையாக விளங்குகிறார் என்பதை இப்பொழுது ஆய்வோம்.

விற்பாண்மையர், உற்பத்தியாளருக்கும் இடைநிலையருக்கும் ஆற்றும் பணிகள்

(i) புதிய பொருளின் உயர் தன்மையையும் சிறப்புக் கூறுகளையும் மொத்த வியாபாரிகளிடமும், சில்லறை வியாபாரிகளிடமும் விளக்கிக் கூறி, நுகர்வோர் அதனை உறுதியாக வாங்கிடுவர் என்ற நம்பிக்கையையும் அவர்களிடம் ஊட்டுகிறார். இந்த உணர்வுக்குப் பின்னரே இடைநிலையர் புதிய பொருள்களையும் வாங்கிச் சேகரித்து வைக்க முற்படுவர்.

தங்களின் கூரிய மதிநுட்பத்தாலும், பிறரைக் கவரக்கூடிய ஆற்றலாலும், எதிர்பார்க்கும் வாடிக்கையரை நன்முறையில் அணுகித் தமது பொருளில் அவர்களை ஆர்வங்காட்டிடச் செய்கின்றார்.

கார், குளிர்சாதனப் பெட்டிகள், தொலைக்காட்சிப் பெட்டிகள் போன்ற தனிச் சிறப்புப் பொருள்களைப் பொறுத்தவரை, மக்களிடம் அவற்றை அறிமுகப்படுத்தத் தனி முயற்சிகளை மேற்கொள்ளவேண்டும். எதிர்கால வாடிக்கையருடன் நேரடித் தொடர்பு கொண்டு அவர்களை வாங்கிடத் தூண்டுகிறார்.

(ii) தேக்கமடைந்துள்ள சரக்குகளை விற்பதிலும் உற்பத்தியாளர்களுக்கு விற்பாண்மையர் உறுதுணையாயிருக்கின்றார். அதிகளவு சரக்கில் முடங்கிக் கிடக்கும் முதல், இதனால் மேலும் அதிகளவு உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்தப்பட வாய்ப்பு ஏற்படுகிறது.

(iii) விற்பாண்மையர் தம் வாடிக்கையரை அடிக்கடி அணுகுவதால், அவர்களின் விருப்பு—வெறுப்புகள், பிற உற்பத்தியாளரின் பொருள்களில் அவர்கள் நாட்டம் முதலியவற்றை உணர்கிறார். இத்தகவல்களை உற்பத்தியாளருக்கு உணர்த்தித் தனது பொருளில் தேவையான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தச் செய்கிறார். இதனால் நுகர்வோர் விரும்பி ஏற்கும் வண்ணம், கவர்ச்சியூட்டக்கூடிய வகையில் பொருள் கிடைத்திட வழி பிறக்கிறது. இவ்வாறு தனது சந்தை ஆய்வில் (Market Study) விற்பாண்மையர், உற்ற துணையாயிருக்கிறார். இதனால்தான் விற்பாண்மையர், தயாரிப்பாளர்களின் கண்களும் காதுகளுமாய் விளங்குகின்றனர் என்று கூறப்படுகிறது.

விற்பாண்மையர் நுகர்வோருக்கு ஆற்றிடும் பணிகள்

(i) விற்பாண்மையரின் ஆற்றல்மிகு முன்னோடி முயற்சிகள் இல்லையேல், பல புதிய பொருள்கள் பற்றிய செய்தியே நுகர்வோர் செவிகளுக்கு எட்டியிராது. தெரிந்த பொருள்களை விற்பதற்கும் விற்பாண்மையர் பணி இன்றியமையாதது தானே ?

(ii) பொருள்கள் பற்றி நுகர்வோர்கள் கொண்டுள்ள தவறான கருத்தை மாற்றவும், அவர்களின் ஐயத்தைக் களையவும் விற்பாண்மையர் துணை செய்கின்றார். அவர்கள் வேண்டிய பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் விற்பாண்மையரின் பணி சிறப்பு வாய்ந்த ஒன்றாகும். இதனால், தமது பொருளுக்கு அவர்களின் வாடிக்கையாதரவு தொடர்ந்து கிடைக்கிறது.

பொது

தயாரிப்பாளர் தம் பொருளுக்கான தேவையை, விற்பாண்மை விரிவாக்கி, தொழில் நடவடிக்கைகள் பெருகச் செய்கிறது. இதன் விளைவாக வேலை வாய்ப்புப் பெருகும் நிலை பிறக்கிறது.

ஆடம்பரப் பொருள்களுக்கான தேவையையும், வசதிப் பொருள்களுக்கான தேவையையும் விற்பாண்மை அதிகரிக்கச் செய்வது வாயிலாகச் சமுதாயத்தின் வாழ்க்கைத் தரமே உயர வழி கோலுகிறது.

போட்டி சூழ் இன்றைய நாள்களில்—பல்வகைப் பொருள்கள் சந்தையில் குவிந்த வண்ணமிருக்கும் இன்றைய நாள்களில்—விற்பாண்மையரின் பணி அளப்பரிய முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது. உற்பத்தியாளரைப் பொறுத்தவரை பொருள் தேங்காது விற்பனையாகவும்; நுகர்வோரைப் பொறுத்தவரை தட்டுப்பாடின்றித் தக்க பொருள்களைப் பெற்றிடவும் இவர்கள் பனைத்துணையாய்ப் பயன்படுகின்றனர்.

வினாக்கள்

1. மொத்த வியாபாரிக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை ?
2. மொத்த வியாபாரிக்கும், தயாரிப்பாளர்களுக்கும் சில்லறை வியாபாரிகள் ஆற்றிடும் பணிகள் யாவை ?
3. நுகர்வோருக்குச் சில்லறை வியாபாரிகள் ஆற்றிடும் பணிகளைக் கூறுக.

4. சுற்றாடும் வாணிகர்களின் (Itinerant Traders) வகைகளை விவரி.

5. சிறுகுறிப்பு வரைக :

(அ) பழைய பொருள் விற்போர்

(ஆ) தனிச் சிறப்புக் கடைகள் (Specialty Shops)

6. துறைவாரிப் பண்டசாலையின் சிறப்புக் கூறுகளை விவரி.

7. துறைவாரிப் பண்டசாலையின் பயன்கள் யாவை ?

8. மடங்குக் கடை என்றால் என்ன ? அதன் முக்கிய சிறப்புக் கூறுகளைக் கூறுக.

9. மடங்குக் கடையொன்றின் நன்மைகளையும் குறைபாடுகளையும் கூறுக.

10. மடங்குக் கடைகளுக்கும் துறைவாரிப் பண்டசாலைகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை ?

11. தயாரிப்பாளரின் சொந்தக் கடைகளின் சிறப்புக் கூறுகளையும் நன்மைகளையும் விளக்குக.

12. அஞ்சல்வழி வாணிகத்தின் பயன்களையும் குறைபாடுகளையும் கூறுக.

13. நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டசாலை யொன்றின் சிறப்புக் கூறுகளை விவரி.

14. வாடகைக் கொள்முறை வாணிகம் என்றால் என்ன ? அதன் நன்மைகள் யாவை ?

15. சிறப்பங்காடிகள் (Super Markets) குறித்து ஒரு குறிப்பு வரைக.

16. ' தன் வட்டிப்புப் பண்டசாலைகள் ' (Self-Service Stores) என்றால் என்ன ? அவற்றின் நன்மை, குறைபாடுகள் யாவை ?

17. நியாயவிலைக் கடைகள் பற்றிக் குறிப்புத் தருக.

18. விற்பாண்மை (Salesmanship) என்றால் என்ன ? அதன் முக்கியத்துவத்தை விவரி.

அத்தியாயம் 4

அயல்நாட்டு வாணிகம்

(International Trade)

தனக்கு வேண்டிய அனைத்துப் பொருள்களையும், பணிகளையும் தானே உற்பத்தி செய்து கொள்ளும் திறன்பெற்ற—அனைத்திலும் தன்னிறைவு பெற்ற நாடு—இத்தரணியிலேயே இல்லையெனலாம். மக்களின் வாழ்க்கைத் தரம் முன்னேற முன்னேற, மேலும் மேலும் பொருள்கள் வேண்டப்படுகின்றன; புதுப்புது வகைகள் கோரப்படுகின்றன. இதனால் ஒவ்வொரு நாடும் தத்தம் பண்டங்களை அயல்நாடுகளுடன் மாற்றிக் கொள்ள வேண்டிய நிலை பிறந்து, அயல்நாட்டு வாணிகத்திற்கு வழிகோலியிருக்கிறது.

நாடுகளுக்கிடையே நடைபெறும் வியாபாரம் அயல்நாட்டு வாணிகம் என்று முன்னரே கூறியிருக்கிறோம். அதாவது, நாட்டின் எல்லைகளைக் கடந்து சரக்கு கைமாறுகிறது. அயல் நாட்டு வாணிகம் கீழ்க்கண்டவாறு பகுக்கப்படுகிறது:

(i) இறக்குமதி வியாபாரம்

(ii) ஏற்றுமதி வியாபாரம்

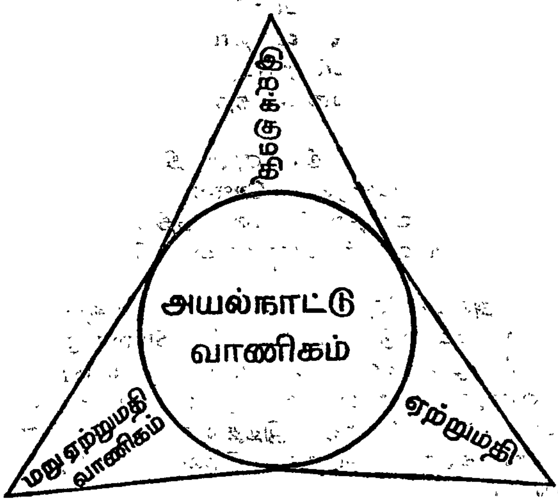
(iii) மறு ஏற்றுமதி வியாபாரம் (Entrepot Trade).

உள்நாட்டு வாணிகத்திற்கும் அயல்நாட்டு வாணிகத்திற்கும் உள்ள வேறுபாடுகளை முதற்கண் காண்போம்.

(i) அயல் நாட்டு வாணிகம் என்பது, நாடுகளுக்கிடையே நடைபெறும் வியாபாரம் ஆகும். ஆனால், உள்நாட்டு வாணிகமோ ஒரு நாட்டின் எல்லைக்குள்ளேயே நடைபெறுவது ஆகும். வேறுமுறையில் இக் கருத்தினை விளக்கலாம். முன்னதில் விற்குநரும் வாங்குநரும் வெவ்வேறு நாடுகளில் இருப்பர்; ஆனால் பின்னதில், அவர்கள் இருவரும் ஒரே நாட்டில் இருப்பர்.

(ii) ஒவ்வொரு நாடும் தனக்கென்ற தனி நாணய முறையை வைத்திருப்பதால், அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் ஒரு நாட்டின்

செலாவணியை அயல் நாட்டின் செலாவணியாக மாற்றவேண்டி யிருக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, இந்தியாவில் உள்ள நாம் ஜப்பான் நாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்தால், நமது ருபாயை



படம் 9
அயல்நாட்டு வாணிகம்

முதலில் ஜப்பான் நாட்டின் யென் (Yen) எனும் நாணயத்திற்கு மாற்ற வேண்டும். அதே போன்று அமெரிக்க ஏற்றுமதி யாளருக்குத் தொகை செலுத்த, அமெரிக்க நாட்டு நாணயமான டாலர் (Dollar) பெற்றனுப்ப வேண்டும். இதனால் செலாவணி மாற்றம் அயல் நாட்டு வாணிகத்தின் ஒரு சிறப்புக் கூறு என்பதையும், அது போன்ற பிரச்சினை உள்நாட்டு வாணிகத்தில் எழுவதில்லை என்பதையும் நாம் அறியவேண்டும்.

(iii) உள்நாட்டுத் தொழில் வளத்தை மேம்படுத்தும் நோக்குடன், அயல் நாட்டு வாணிகம் பல வரையறைகளுக்கு உட்படுத்தப்பட்டிருக்கிறது. உள்நாட்டு வாணிகத்தில் இத்தகைய் தடைகள் சாதாரணமாக இல்லை.

(iv) ஒப்பந்தங்கள், முகமைகள் (Agencies), சரக்கு விற்பனைபற்றிய சட்டங்கள் நாட்டுக்கு நாடு மாறுபடுகின்றன. உள்நாட்டு வாணிகத்திற்கு இது பொருந்தாது; ஏனெனில் வாங்குநர்—விற்குநர்—இருவருக்குமே ஒரே வகையான சட்டப் பிரிவுகள் பொருந்தும்.

(v) அயல் நாட்டு வாணிகம் பெரும்பாலும் கடல் வழியில் தான் நடைபெறுகிறது. ஆகவே சரக்கு, கடல்சார் பேரிடர்களுக்கு (Perils of the Sea) உள்பட நேரிடும். நீண்ட தொலைவும், கடல் வழிப் போக்குவரத்தும் அயல் நாட்டு வாணிகத்தைப் பெரும் இடர்ப்பாடுகளுக்கு ஆட்படுத்துகின்றன. இத்தகைய நட்டவச்சங்கள் உள்நாட்டு வாணிகத்தைத் தாக்குவதில்லை. எனவே, அயல் நாட்டு வாணிகப் பண்டங்களைக் காப்பீடு செய்தல் இன்றியமையாததாகிறது.

(vii) சரக்கு இறக்கும்தி, ஏற்றுமதி செய்வதில் பின்பற்ற வேண்டிய சுங்கச் சடங்குகள் (Customs formalities) ஏராளம், குழப்பம் மிக்கவை. உள்நாட்டு வாணிகத்தில் பின்பற்ற வேண்டிய சடங்குகள் அவ்வளவு சிக்கலானவையாக இல்லை.

(viii) அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் உள்ள சிக்கல்மிகு முறைகளும், கப்பலிடு சடங்குகளும் (Shipping formalities), சரக்ககற்றும் முகவர்களையும் (Clearing Agents), அனுப்புகை முகவர்களையும் (Forwarding Agents) நாடச் செய்கின்றன. இதனால் செலவு கூடுகிறது. இத்தகைய பிரச்சினைகள், உள் நாட்டு வாணிகத்தில் இல்லை. இதனால் கூடுதல் செலவும் ஆவதில்லை.

பேரளவு உற்பத்தியில் ஈடுபடும் இன்றைய நாள்களில், அயல் நாட்டு வாணிகம் இல்லையென்றால், பெரும் தொழில் நிலையங்கள் செயல்பட வேண்டியிராது; பேருருத் தொழிற்சாலைகளுக்கு வேலையிராது. அயல்நாட்டு வாணிகத்தின் நன்மைகளை இப்பொழுது பார்ப்போம்.

அயல்நாட்டு வாணிகத்தின் நன்மைகள்

(i) ஒவ்வொரு நாடும் தன்னிடம் உள்ள உபரி வேளாண் பொருள்களையும் ஏனைய தயாரிப்புகளையும் பிறநாட்டுடன் பரிமாற்றம் செய்துகொள்ள முடிகிறது.

(ii) அயல்நாட்டு வாணிகத்தின் காரணமாக — உலகத் தேவையை நிறைவேற்றிட—வளங்கள் முழுமையாகப் பயன் படுத்தப்படுகின்றன. உலகத் தேவையைத் தீர்க்கப் பேரளவு உற்பத்தியில் ஈடுபட வேண்டியுள்ளது. இதனால் உற்பத்திச் செலவு குறைகிறது. உலக மக்கள் அனைவருமே பயன்பெறும் வாய்ப்புப் பெறுகின்றனர்.

(iii) தட்பவெப்ப நிலையின் காரணமாகவோ தக்க வளங்கள் இல்லாக் காரணத்தாலோ ஒரு நாட்டில் சில பண்டங்கள்

விளையாமற் போகலாம்;. அல்லது சில பொருள்களைத் தயாரிக்க முடியாமற் போகலாம். பிற நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்வதன்மூலம், அத்தகைய பொருள்களையும் அந்நாடு பெற்றுத் துய்க்கும் வழி ஏற்படுகிறது. அயல்நாட்டு வாணிகமே இல்லையெனில், அப்பண்டங்களைப் பயன்படுத்தவே முடியாமற் போகும்.

(iv) வளர்ச்சியுற்ற நாடுகளிலிருந்து தேவையான இயந்திரச் சாதனங்களை இறக்குமதி செய்தும், பிற நாட்டுப் பொறியியல் வல்லுநர்களின் பணிகளைப் பெற்றும், வளர்ந்துவரும் நாடுகளும் தங்கள் வளங்களைச் செவ்விதே பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

(v) வறட்சி மிகுவதாலோ, வெள்ளப் பெருக்கு பெரும் சேதம் விளைவிப்பதாலோ, பஞ்சம், பட்டினி, பிணி முதலியவை மனித வாழ்வை வாட்டும். உணவுத் தானியங்களைப் பெருமளவில் இறக்குமதி செய்து பட்டினிச் சாவுகளைத் தவிர்க்கலாம். அவ்வாறே சர்க்கரை, டீசல், மண்ணெண்ணெய்—போன்ற இன்றியமையாப் பொருள்களுக்குத் தட்டுப்பாடு அதிகம் ஏற்பட்டு, நாட்டின் இலட்சோப இலட்ச மக்கள் துயருறுகையில், இவற்றை இறக்குமதி செய்வதன்மூலம், பெருமளவில் துயர்துடைக்க முடியும். எனவே, இயற்கையின் கொடுமை இன்னல் விளைவிக்கும் பொழுது, மக்களின் வாட்டம் போக்க அயல்நாட்டு வாணிகம் பெரும் துணை புரிகிறது என்பது வெளிப்படை.

(vi) சரக்கு விலையில் நிலவும் வேற்றுமைகளை அயல் நாட்டு வாணிகம் நீக்குகிறது. உள்நாட்டில் பண்டங்களின் விலை ஏறின், இறக்குமதி செய்வதன் மூலம் அப்பொருளின் விலை மலிவாகிறது.

இவ்வாறு விலையில் ஏற்படும் கடுமையான ஏற்றிறக்கங்களை (fluctuations) அயல்நாட்டு வாணிகம் நீக்குகிறது.

(vii) அயல்நாட்டு வாணிகத்தால், பல்வேறு நாட்டு மக்களுக்கிடையே நெருங்கிய தொடர்பு ஏற்படுகிறது. ஒருவரை ஒருவர் புரிந்துகொள்ளவும், கலாசாரத் தொடர்புகள் முகிழவும் வாய்ப்புக் கிடைக்கிறது. இதனால் உலக நாடுகளிடையே நல்லெண்ணம் நிலவத் தொடங்குகிறது.

அயல்நாட்டு வாணிகத்தின் குறைபாடுகள்

(i) தடைபடாத இறக்குமதியானது உள்நாட்டுத் தொழில் மேம்பாட்டிற்கு ஊறு விளைத்திடும். இது வளர்ந்துவரும் நாடுகளுக்குக் குறிப்பாகப் பொருந்தும்.

(ii) இன்றியமையாப் பொருள்களுக்காக அயல்நாடுகளை மட்டற்று நம்பியிருத்தல் இடர் விளைவிக்கும் தன்மையது. போர்க்காலத்தில் இது பெருந்தீமையாக முடியும்.

(iii) செப்பமுறா எண்ணெய் (Crude Oil), நிலக்கரி, கனிப் பொருள்கள் போன்ற இயற்கை வளங்களை ஏற்றுமதி செய்வது, நாட்டின் கனிவளங்களை விரைவில் வற்றச் செய்யும். இதனால் எதிர்காலச் சந்ததியினர் இவையின்றித் தவிக்க நேரிடும்.

(iv) ஏற்றுமதிக்கு அளிக்கப்படும் சலுகைகளும் ஊக்கமும் ஏற்றத்தாழ்வுடைய, சரிசம நிலையற்ற தொழில் வளர்ச்சியை உண்டுபண்ணும். சில தொழில் துறைகள் புறக்கணிக்கப்படும்.

(v) உலகச் சந்தையைக் கைப்பற்றும் எண்ணத்துடன் வளர்ந்த நாடுகளுக்கிடையே கடும் போட்டி நிகழ்வதால், கருத்து வேறுபாடுகள் தலைதூக்கி உலக அமைதியைக் குலைக்கிறது.

மறு ஏற்றுமதி வாணிகம்

(Entrepot Trade)

இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பண்டங்கள் பிற நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படுமாயின், அது **மறு ஏற்றுமதி வாணிகம்** (Entrepot trade) எனப்படும். இவ்வாணிகத்தில் உள்நாட்டுத் தேவைகளை நிறைவேற்றும் நோக்குடன் — உள்நாட்டில் பயன் படுத்தும் எண்ணத்துடன்—பண்டங்களை இறக்குமதி செய்வ தில்லை. பிறநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும் எண்ணத்துடனேயே இவை இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. சில நாடுகளில் சரக்கு களைத் திரட்டித் தரம் பிரிக்கவும், பண்டசாலைகளில் பாது காக்கவும், மீண்டும் வழங்கிடவும் வசதிகள் நிரம்ப இருக்கும். இவ் வசதிகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளவே அந்நாடுகளில் மறு ஏற்றுமதி வாணிகம் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. இலண்டன், சிங்கப்பூர், கொழும்பு, ஹாங்காங் போன்ற மையங்களில் (centres) மறு ஏற்றுமதி வாணிகம் மிகப்பெரிய அளவில் மேற் கொள்ளப்படுகிறது. பிரிட்டனின் அயல்நாட்டு வாணிகத்தின் பெரும்பகுதி மறு ஏற்றுமதி வாணிகமாகவே அமைகிறது. மறு ஏற்று மதிக்காக இறக்குமதி செய்யப்படும் பண்டங்கள் பொதுவாகப் பிணையமீந்த பண்டசாலைகளில் (Bonded Warehouses) பாது காத்து வைக்கப்படுகின்றன.

அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் இடைநிலையர்கள்

(Intermediaries in Foreign Trade)

பல்வகைத் தடைகளுக்கும், வரன்முறைகளுக்கும் உள்ளாகி இருக்கும் அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் சிக்கல் மிக்க நடைமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டியிருத்தலால், ஏற்றுமதியரும் இறக்குமதியரும் இடைநிலையர்களைப் (Intermediaries) பெரும்பாலும் பயன்படுத்துகின்றனர்.

இறக்குமதி வியாபாரத்தில் ஈடுபடும் சில முக்கிய இடைநிலையர்கள்

(அ) சரக்காணையகங்கள் (Indent Houses)

இவை **இறக்குமதிக்கழிவு நிலையங்கள்** (Import Commission Houses) என்றும் அழைக்கப்படுகின்றன. ஒரு நாட்டில் உள்ள வியாபாரிக்கு அயல் நாட்டில் உள்ள எந்த ஏற்றுமதியாளரிடமிருந்து சரக்கை இறக்குமதி செய்வது, எந்த இடத்தில் வேண்டிய சரக்கு கிடைக்கும் என்ற விவரங்கள் தெரிந்திருக்காது. இது பற்றிய சிறப்பறிவும் பட்டறிவும் பெற்ற முகவர்கள் (சரக்காணையகங்கள் — Indent Houses) துணை புரிய முன்வருகின்றனர்.

உள்நாட்டு இறக்குமதியாளர்களுக்கும் அயல்நாட்டு ஏற்றுமதியாளர்களுக்குமிடையே செயல்படும் இடைநிலையர்தாம் சரக்காணையகங்களாகும். அயல்நாட்டுத் தயாரிப்பாளர்கள் பலருடன் அவர்களுக்கு நெருங்கிய தொடர்பு இருக்கும். அவர்களின் பிரதிநிதிகள் வெளிநாடுகளில் இருப்பர். அவர்கள் அந்நாட்டு வாணிக நிலவரம், சரக்கு கிடைக்குமிடம் போன்ற விவரங்களை அவ்வப்பொழுது சரக்காணையகங்களுக்கு அனுப்புவர்.

வெளி நாட்டிலிருந்து பெற்ற மாதிரிப் பண்டங்களை உள்நாட்டு வாணிகர்களிடம் காண்பித்து விளக்குவர். இதில் ஆர்வங்காட்டும் வியாபாரிகள் தங்களுக்கு எவ்வகைச் சரக்குகள் வேண்டும் என்ற விவரங்களை சரக்காணைப் படிவத்தில் (Indent Form) குறிக்கின்றனர்.

யாரிடமிருந்து பொருள்களை வாங்க வேண்டும் என்ற விவரத்தையும், கப்பலிடு நிபந்தனைகள் (Shipping terms) குறித்தும் சரக்காணையில் ஏதும் குறிப்பிடாது, அயல்நாட்டிலுள்ள முகவரின் முடிவுக்கு இவற்றை விட்டுவிட்டால், அது **திறப்புச் சரக்காணை**

(Open Indent) எனப்படுகிறது. இவ்வாறின்றி, வேண்டிய சரக்குபற்றி முழு விவரங்கள், வாணிகப்பெயர் (Brand), விலை, கப்பலிடு அறிவுரைகள் (Shipping Instructions) போன்ற அனைத்து விவரங்களையும் சரக்காணையில் குறிப்பிட்டால், அது முடிவுற்ற சரக்காணை (Closed Indent) எனப்படும்.

பேரம் பேசிய பின்னர், விலையை உறுதி செய்ய வேண்டியிருப்பின், இறுதியில் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட விலையைக் குறிப்பிடும் சரக்காணை, உறுதிப்பாட்டுச் சரக்காணை (Confirmatory Indent) எனப்படும்.

அயல்நாட்டு ஏற்றுமதியாளர்களுக்குச் சேகரிப்பு முகவர்களாகவும் (Collecting Agents) சரக்காணையகங்கள் செயல்படுகின்றன. உள்நாட்டு வியாபாரிகளின் சிறுசிறு ஆணைகளைத் திரட்டி வெளிநாட்டு ஏற்றுமதியாளருக்கு ஒட்டுமொத்தமாகச் சரக்காணையை அனுப்புவர். தங்கள் பணிகளுக்காக அவர்கள் பெறும் ஊதியம் கழிவு எனும் வடிவத்தில் அமையும்.

(ஆ) அகற்றீட்டு முகவர்கள் (Clearing Agents)

துறைமுகத்திற்கு வந்த இறக்குமதி செய்யப்பட்ட சரக்கை வெளிக்கொணர்தல் அகற்றீடு (Clearing) எனப்படும். இப்பணியின்கண் மேற்கொள்ள வேண்டிய எண்ணற்ற சுங்கச் சடங்குகளைப் பின்பற்ற வெகுநேரம் செலவிட வேண்டியிருக்கும். வியாபாரிகளும் உற்பத்தியாளர்களும் தங்கள் பொன்னான நேரத்தை இதற்குச் செலவிடல் அரிது; ஆதலால் இப்பணியினை இதில் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்ற முகவர்களிடம் ஒப்படைக்கின்றனர். இவர்கள் அகற்றீட்டு முகவர்கள் (Clearing Agents) எனப்படுகின்றனர். பின்பற்ற வேண்டிய செயல் முறைகளையும் சுங்க விதிமுறைகளையும் நன்கறிந்த இவர்கள் அத் துறையில் வல்லுநர்களாகவும் விளங்குகின்றனர். இவர்கள்,

(i) இறக்குமதி செய்யப்பட்ட சரக்கின் அளவையையும், தன்மையையும் ஆழ்ந்து கவனிக்கவும்;

(ii) சேதமுற்றிருப்பின், நட்ட ஈடு கேட்டு உரிமை கோரவும்;

(iii) இறக்குமதியான பண்டங்களைப் பண்டசாலைகளில் வைத்துப் பாதுகாக்கவும்;

(iv) இறக்குமதியாளருக்கு அவற்றை அனுப்பி வைக்கவும் ஒப்புக்கொள்கின்றனர். இப்பணிகளுக்கெல்லாம் அவர்கள் பெறும் கழிவு குறைவே.

ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் முக்கிய இடைநிலையர்கள்

(அ) கழிவு முகவர்கள் (Commission Agents)

அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள கழிவு முகவர்கள், தங்கள் பெயரிலேயே செயல்படுகின்றனர். இவர்களின் சிறப்பு, விலை நிலவரம் பற்றித் தேர்ந்த அறிவு பெற்றிருப்பதேயாம். எடுத்துக்காட்டாக, இங்கிலாந்திலுள்ள இறக்குமதியாளரிடமிருந்து இந்தியாவில் உள்ள கழிவு முகவர் ஆணை பெறுவதாகக் கொள்வோம். இந்தியாவில் தயாரிப்பாளர்கள் என்ன விலையில் விற்கத் தயாராயுள்ளார்கள், எவ்வளவு காலத்திற்குள் சரக்களிப்பார்கள் என்பதை இவர்கள் முதலில் தெரிந்து கொள்வர். பின்னர், மலிவு விலையில் சிறந்த சரக்கைத் தரத் தயாராயுள்ள உற்பத்தியாளரிடம் சரக்கு வாங்க முடிவு செய்வார். அத்துடன் நில்லாது, குறிப்பிட்ட காலக் கெடுவுக்குள் சரக்கைக் கப்பலில் ஏற்றி அனுப்புவது வரை இவர்கள் பார்த்துக் கொள்வர். இதற்காகக் கப்பல் நிறுவனங்களுடனும் தொடர்பு கொண்டு ஆவன அனைத்தையும் செய்வர்.

(ஆ) ஏற்றுமதி மொத்த வியாபாரி

சரக்கைக் கப்பலில் அனுப்பத் துணைபுரியும் இவர்களை ஏற்றுமதியாளர்கள் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர். சுங்க நடைமுறைகளையும், விதிமுறைகளையும் நன்குணர்ந்த இவர்கள், கப்பலில் சரக்கேற்றும் பணியைச் செவ்வனே செய்து முடிப்பதில் வல்லவர்கள். இவர்கள் ஆற்றும் பணிகளுள் சில :

(i) கப்பல் கம்பெனிகளுடன் தொடர்பு கொண்டு கப்பலிடு சடங்குகள் அனைத்தையும் செய்து முடிக்கின்றனர்.

(ii) சரக்கைக் கட்டுகளாகக் கட்டி அக்கட்டுகள்மீது தனிக் குறியீடுகளைப் (Marks) பதிக்கும் பணியையும் மேற்கொள்கின்றனர்.

(iii) கப்பலிடு சீட்டுகளைத் (Shipping Bills) தயாரித்துக் கப்பலில் சரக்கேற்றுகின்றனர்.

(iv) கப்பல் துணைத்தலைவரின் இரசீது (Mate's Receipt) பெற்றுப் பினனா அதைத தந்து கபபல இரசீது (Bill of Lading) பெறுகினறனா.

(v) கடல்சார் பேரிடாகளுக்காகச சரககுகளைக் காப்பீடு செயகின்றனர். இவவாறு இவாகள மேற்கொளளும இப்பணி களால, ஏறறுமதியாளாகளின பணிசசுமை வெகுவாகக் குறைகிறது

அயலநாட்டு வாணிகததில பயனபடுததபபடும ஆவணஙகள

இறககுமதி, ஏறறுமதி வியாபாரத்தில பல ஆவணஙகள் (Documents) பயனபடுததபபடினும, அவறறுள முககியமான சிலவறறை இவண காணபோம பிறவறறை இறககுமதி, ஏறறுமதி நடைமுறைபறறி விளககுஙகால பாாபபோம

(அ) கபபல துணைததலைவரின இரசீது (Mate's Receipt)

கபபல தலைவரோ, அவரது துணை அதிகாரியோ கபபலில சரககு பெறறமைககாக வழஙகும ஆவணமே **கபபல துணைத் தலைவரின இரசீது** எனபபடுகிறது ஏறறுமதியாளா காணபிககும் கபபலிடு சீட்டுகளின படிகளையும (Copies of Shipping Bill), கபபலிடு ஆணையையும சரககுச சிபபஙகளுடன ஒபபிட்டுச சரிபாாதத பினனரே இது வழஙகபபடும சிபபஙகள அலலது கட்டுபபொருளகள (Packages) குறைபாடுடையவையாயிருபபின, துணைததலைவா இதனைத தனது இரசீதில குறிபபாா. இத் தகைய குறிபபினைக் கொணட இரசீது, **கபபல துணைத் தலைவரின மாசுடை இரசீது** (Dirty Mate's Receipt or Foul Mate's Receipt) எனபபடும.

இததகைய மாசு ஏதுமறற இரசீது, **கபபல துணைத் தலை வரின தூய இரசீது** (Clean Mate s Receipt) எனபபடும

கபபல நிறுமததிடம (Shipping Company) துணைத தலை வரின இரசீதைதக கொடுததே கபபல இரசீதினைப பெறமுடியும சிபபககட்டுகள நிலைபறறிய குறைபாடுக குறிபபு துணைத தலைவரின இரசீதில காணபபடின, அதே குறிபபு கபபல இரசீதிலும இடம பெறும

(ஆ) கபபல இரசீது (Bill of Lading)

சரககேறறிச் செலலும ஒபபநத நிபநதனைகளை உளளடககிய ஆவணமே கபபல இரசீதாகும கபபல தலைவா

கையொப்பமிட்ட இந்த இரசீதினைக் கப்பல் நிறுமம் வழங்குகிறது. அதில் குறித்துள்ள சரக்கு கப்பலில் ஏற்றப்பட்டுவிட்டதற்கான ஒப்புகைச் சீட்டே (Acknowledgement) அது. எனவே சரக்கு பெற்றமைக்கு வழங்கப்படும் அதிகார பூர்வமான இரசீதாக அது பயன்படுகிறது. அதுமட்டுமன்று; அதில் பெயர் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளவர் சரக்கினைப் பெறும் உரிமை படைத்தவரும் ஆகிறார். இதனை மேலெழுதிப் (Endorsement) பிறருக்குக் கொடுப்பதன் மூலம், இதன் உரிமை மாற்றப்படுகிறது. யார் பெயருக்கு இது மேலெழுதித் தரப்படுகிறதோ அவரே சேரிடத் துறைமுகத்தில் (Port of destination) கப்பலிலிருந்து சரக்கைப் பெறும் உரிமையாளராவார். இவ்வாறு **சரக்குரிமை ஆவணமாகவும்** (Document of title to goods) இது செயல்படுகிறது. சரக்குரிமை ஆவணம் என்பது சரக்கின் சொந்தக்காரர் யார் என்பதை உணர்த்தக் கூடிய பத்திரமாகும். ஆனால் இஃது ஒரு மாற்று முறையாவணம் (Negotiable instrument) அன்று. மாற்றுமுறை ஆவணம் பற்றி அத்தியாயம் 7-ல் 'மாற்றுச்சீட்டு' எனும் தலைப்பில் விளக்கப்பட்டுள்ளது.

கப்பல் இரசீதில் காணப்படும் செய்திகளாவன :

(i) ஏற்றுமதியாளரின்—கப்பலிடுநரின் (Shipper) பெயரும் முகவரியும்.

(ii) கப்பலின் பெயர்

(iii) சரக்கேற்றுமிடம்

(iv) கப்பலில் அனுப்பப்படும் சரக்கு பற்றிய விவரம்

(v) சேரிடத் துறைமுகம்

(vi) செலுத்தப்பெற்ற அல்லது செலுத்த வேண்டிய கப்பீற் கட்டணம்

(vii) சரக்குப் பெறுநரின் பெயரும் முகவரியும்

(viii) நாள்

சிப்பங்கள் சரிவர இருப்பின், **தூய கப்பல் இரசீது** (Clean Bill of Lading) வழங்கப்படுகிறது. சில சிப்பங்கள் அல்லது கட்டுகள் சேதமுற்றிருப்பின் **மாசுடை கப்பல் இரசீது** (Foul Bill of Lading) வழங்கப்படுகிறது.

(இ) தோற்றுவாய்ச் சான்றிதழ் (Certificate of Origin)

ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படும் மற்றுமொரு ஆவணம் இது. கப்பலில் ஏற்றப்பட்ட சரக்கு எவ்

விடத்தில் விளைந்தது அல்லது தயாரிக்கப்பட்டது என்ற உறுதியை இது விளம்புகிறது (declares).

சில நாடுகளுக்கிடையே செய்துகொள்ளும் வாணிக ஒப்பந் தங்கள் ஒன்றுக்கொன்று குறைந்த வீதத்தில் இறக்குமதித் தீர்வை விதிக்க வழி செய்கின்றன. இச்சலுகையைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள விழையும் இறக்குமதியாளர், தான் இறக்குமதி செய்யும் பொருள் குறிப்பிட்ட அந்நாட்டில் விளைந்ததுதான் அல்லது தயாரிக்கப்பட்டதுதான் என்பதை மெய்ப்பிக்க வேண்டும். **தோற்றுவாய்ச் சான்றிதழ்** (Certificate of Origin) இத்தகைய சான்றினை வழங்கும் ஆவணமாகும்.

இதில் ஏற்றுமதியாளர் கையொப்பமிட, இதற்கென அதிகாரம் பெற்ற அலுவலர்கள் — உள்நாட்டு வாணிகக் கழகத்தின் செயலர் (Secretary of a Local Chamber of Commerce) போன்றோர் மேலொப்பமிட (countersign) வேண்டும்.

(ஈ) வாணிகத் தூதுவர் இடாப்பு (Consular Invoice)

பல நாடுகளில் இறக்குமதி வரியானது பெரும்பாலும் சரக்கின் மதிப்பினடிப்படையில் விதிக்கப்படுகிறது. இடாப்பில் கண்டுள்ள தொகை சரியானதுதானா என்பதை இறக்குமதியாளர் நாட்டிலுள்ள சுங்க அதிகாரிகள் முதலில் உறுதி செய்துகொள்ள விரும்புவர். இதன் பொருட்டு, இறக்குமதியாகும் சரக்கின் மதிப்பு சரியானதுதான் என்று சான்று பகரக்கூடிய இடாப்பு—**வாணிகத் தூதுவர் இடாப்பு** (Consular Invoice) ஆகும்.

இதற்கான தனிப் படிவமொன்றை ஏற்றுமதியாளர் நிரப்பி அவர் நாட்டில் அலுவல் புரியும் இறக்குமதியாளர் நாட்டின் வாணிகத் தூதுவருடைய கையொப்பத்தை அதில் பெறவேண்டும். இடாப்பில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விலைகள் சரியானவைதாம் என வாணிகத் தூதுவர் சான்றளித்துக் கையெழுத்திடுகிறார்.

வெளிநாட்டில் பணிபுரியும் இத்தூதுவர் தம் சொந்த நாட்டின் வாணிக நலன்களைப் பேணிக் காக்க வேண்டியவர். தான் கையொப்பமிட்ட வாணிகத் தூதுவர் இடாப்பின் படி (Copy) யொன்றினைச் சேரிடத் துறைமுகத்திற்கு அனுப்புகிறார்; ஒன்றல்லது மேற்பட்ட படிகளைத் தானே வைத்திருப்பார்; ஒன்றல்லது மேற்பட்ட படிகளை ஏற்றுமதியாளரிடம் தந்து விடுகிறார்.

இந்த ஆவணத்தை இறக்குமதியாளர் சுங்க அதிகாரிகளிடம் கொடுத்தால், சரக்குக் கட்டுகளைப் பிரித்துப் பார்க்காமலேயே உரிய வரி விதிக்கப்பெற்று சரக்குகளை விரைவாக வெளிக்கொணர முடிகிறது. இவ்விடாப்பில் தந்துள்ள விவரங்களைச் சுங்க அதிகாரிகள் அப்படியே ஏற்றுக்கொள்கின்றனர்.

(உ) சரக்காணை (Indent)

சரக்காணையகத்திடம் உள்நாட்டு வாணிகர் அல்லது இறக்குமதியாளர் விடுக்கும் மடல் **சரக்காணை** எனப்படும். குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும் நிபந்தனைகளின்படி சரக்கை வாங்கி அனுப்புமாறு அதில் எழுதப்பட்டிருக்கும்.

சரக்காணை மூவகைப்படும். விலை வேண்டப்படும் சரக்கு பற்றிய முழுவிவரம் (அளவு, தன்மை, எடை போன்றவை) அதில் குறிப்பிடப்பட்டிருப்பின், அது **முடிவுற்ற சரக்காணை** (Closed Indent) எனப்படும். வாணிகப்பெயர் (Brand), தயாரிப்பாளர் பெயர், விலை செலுத்தும் முறை, கடன் தவணைக் காலம், கப்பலிடு கட்டளைகள் முதலிய அனைத்தும் இதில் இடம் பெற்றிருக்கும்.

தேர்ந்தெடுக்கப்பட வேண்டிய சரக்கு, வாணிகப்பெயர், கப்பலிடு கட்டளைகள் போன்றவை சரக்காணையில் குறிப்பிடாது, வெளிநாட்டிலுள்ள முகவரின் விருப்பத்திற்கு இவற்றை விட்டு விடுவதாக இருப்பின் அது **திறப்புச் சரக்காணை** (Open Indent) எனப்படும்.

சில வேளைகளில், விலையையும், பிற நிபந்தனைகளையும் பேசித் தீர்த்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். இது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட பின்னர், சரக்காணையகத்தின் வாயிலாக இறக்குமதியாளர் வெளிநாட்டு முகவருக்கு அனுப்பும் இறுதி ஆணையானது **உறுதிப்பாட்டுச் சரக்காணை** (Confirmatory Indent) எனப்படும்.

(ஊ) நாணய உறுதிக்கடிதம் (Letter of Credit)

இறக்குமதியாளரின் நாணயத் தகுதி குறித்து ஏற்றுமதியாளருக்கு உறுதியாகத் தெரியாதெனில், வராக்கடன் நட்டத்திலிருந்து தன்னைக் காத்துக்கொள்ள அவர் விரும்புவது இயற்கையே. இறக்குமதியாளருடைய வங்கியில் தன் (ஏற்றுமதியாளர்) சார்பில் **நாணய உறுதிக்கடிதம்** ஒன்றைப் பெற்றுத் தருமாறு அவரிடம் ஏற்றுமதியாளர் வேண்டுவார். அதாவது,

இறக்குமதியாளரின் வேண்டுகோளின் பேரில், ஏற்றுமதியாளர் வரையும் மாற்றுச் சீட்டுகளுக்கு (Bills of Exchange) உரிய நாளில் பணம் செலுத்தப்பெறும் என்ற உறுதி மொழியைத் தாங்கிய நாணய மடலொன்றை இறக்குமதியாளரின் வங்கி வழங்குகிறது. இதன் பயனாய், ஏற்றுமதியாளர் இறக்குமதியாளர்மீது மாற்றுச்சீட்டு வரைவதற்கு மாறாக, அவ் வங்கியின் மீதே வரைய முடிகிறது. "அதிகம் தெரியாத வாணிகரின் நாணயத்திற்குப் பதிலாக அனைவரும் அறிந்த வங்கியின் நாணயத்தை ஆதாரமாகக் கொண்டிருப்பதே நாணய உறுதிக் கடிதத்தின் நோக்கமாகும்"[1] என்று **எவிலின் தாமஸ்** அவர்கள் கவினுறக் குறிப்பிட்டுள்ளார்.

மாற்றுச் சீட்டுகளுக்குப் பணம் தரப்படும் தொகை, கடன் தவணைக்காலம், மாற்றுச் சீட்டுடன் அனுப்ப வேண்டிய ஆவணங்கள் முதலியவை நாணய உறுதிக் கடிதத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும்.

இக்கடிதத்தை விடுக்கும் வங்கி ஏற்றுமதியாளருக்கு முன்னறிவிப்பு ஏதுமின்றித் தன் விருப்பம்போல் எந்நேரத்திலும் அதனை இரத்து செய்யக்கூடுமாயின், அது **இரத்து செய்யத்தக்க நாணய உறுதிக்கடிதம்** (Revocable Letter of Credit) எனப்படும். அவ்வாறு தன் விருப்பத்திற்கேற்ப இரத்து செய்ய முடியாத கடிதம் **இரத்தியலா நாணய உறுதிக் கடிதம்** (Irrevocable Letter of Credit) அல்லது **உறுதியாக்கிய நாணய உறுதிக்கடிதம்** (Confirmed Letter of Credit) என்று பெயர். இதுவே ஏற்றுமதியாளருக்குச் சாலச் சிறந்தது.

ஏற்றுமதியாளர் வரையும் மாற்றுச் சீட்டுடன் பிற கப்பலாவணங்களையும் (Shipping Documents) அனுப்ப வேண்டியிருப்பின், அது **ஆவணமுடை நாணய உறுதிக்கடிதம்** (Documentary Letter of Credit) எனப்படும். ஆவணங்கள் எதையும் இத்துடன் அனுப்பவேண்டியில்லாவிட்டால், அது **வெற்று நாணய உறுதிக்கடிதம்** ((Clean Letter of Credit) எனப்படும்.

மாற்றுச் சீட்டைத் தனது நாட்டில் எளிதிலும் குறைந்த வீதத்திலும் ஏற்றுமதியாளர் வட்டம் செய்ய (Discounting a Bill) நாணய உறுதிக்கடிதம் துணைசெய்கிறது. ஏனெனில் தனி வாணிகரின் நாணயத்தைக் காட்டிலும் நன்கறிந்த வங்கியின் கையொப்

[1] Evelyn Thomas . Commerce: Its Theory and Practice

பத்தை அது தாங்கியுள்ளது. அவ்வாறே இறக்குமதியாளருக்கும் இது பயன் தருகிறது. இஃதில்லையெனில், சரக்காணை அனுப்பும்பொழுதே அதற்குரிய நிதி வசதி செய்ய அவர் ஏற்பாடு செய்ய வேண்டியிருக்கும்.

(எ) கப்பல்துறைச் சான்றாணை (Dock warrant)

பாதுகாத்து வைப்பதற்காக இறக்குமதியாளரது குறிப்பிட்டுள்ள சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொண்டதாகக் கப்பல்துறை நிறுமமொன்று (Dock Company) அளிக்கும் சான்றிதழே **கப்பல்துறைச் சான்றாணை** ஆகும். இவ்வாவணத்தில் எவர் பெயர் குறிப்பிடப் பட்டுள்ளதோ அவருக்குச் சரக்கினை ஒப்படைப்பதாகக் கப்பல் துறை நிறுமம் உறுதியளிக்கிறது. எனவே, இஃது ஒரு சரக்குரிமை ஆவணமாகவும் பயன்படுகிறது. இதை மேலெழுதித் தருவதன் மூலமாக இதன் உரிமையைப் பிறருக்கு மாற்றித்தரமுடியும்.

விலைப் புள்ளி
(Price Quotations)

அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் குறிக்கப்படும் விலைபற்றிய விளக்கத்தைப் புரிந்து கொள்ளுதல் நலம். ஒவ்வொரு விலைப் புள்ளியும் (Price quotation) வியாபாரத்தில் தொடர்புற்றோரின் வெவ்வேறு உரிமைகளையும், கடமைகளையும் உணர்த்துகிறது.

கட்டுச்செலவு, கப்பல் துறைக்கு எடுத்துச் செல்ல ஆகும் செலவு, கடல்சார் காப்பீட்டு முனைமம், கப்பல் கட்டணம் போன்ற செலவுகளை விற்குநர் தனது விலையில் சேர்க்கக் கூடும். சேரிடத் துறைமுகத்தில் சரக்கை இறக்கும் கட்டணம், தீர்வை, இறக்குமதியாளருக்குச் சரக்கை அனுப்பி வைக்கும் செலவு ஆகியவையும் இருக்கின்றன. இச்செலவுகளை ஏற்க வேண்டியது யார்? ஏற்றுமதியாளர் குறிப்பிட்டிருக்கும் விலையில், இறக்குமதியாளர் கைக்குச் சரக்கு வந்து சேரும் வரை ஆகும் அனைத்துச் செலவுகளும் அடங்கியுள்ளனவா? அல்லது ஏற்றுமதியாளர் தன் கிடங்கில் சரக்கு கொடுக்கப்படும் விலையை மட்டும் குறிப்பிட்டுள்ளாரா? எந்தெந்தச் செலவுகள் விலையில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன என்பதை உணர்த்தும் வகையில் பல விலைப் புள்ளிகள் (Price quotations) அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

எடுத்துக்காட்டாக, ஆலையிட விலை (Ex factory price) என்று ஏற்றுமதியாளர் குறிப்பிட்டால், அஃது ஆலையில் பொருள் கிடைக்கக்கூடிய விலை; அதற்குப் பிறகு ஏற்படும் செலவுகளை இஃது உள்ளடக்காது; அவை இறக்குமதியாளர் ஏற்க வேண்டியவை என்று பொருள் நாம் கீழ்க்கண்ட இரு விலைப் புள்ளிகளை பட்டும் பார்ப்போம்.

(அ) கப்பல்வரை இலவசம் (F.O.B—Free On Board)

F.O.B. எனும் விலைப் புள்ளியானது கப்பலில் சரக்கை ஏற்றும் வரை ஆகும் செல்வுகளை உள்ளடக்கும். அதாவது, துறைமுகத்திற்குச் சரக்கை எடுத்துச் செல்வதற்காகும் செலவு, கப்பலில் அதனை ஏற்றிடும் செலவு ஆகியவை இவ் விலைப் புள்ளியில் அடங்குவதால், இவற்றை ஏற்றுமதியாளரே ஏற்க வேண்டும். கப்பலில் சரக்கை ஏற்றியபின் ஆகும் எச்செலவையும் (கப்பல் கட்டணம், கடல்சார் காப்பீட்டு முனைமம் போன்ற வற்றை) இறக்குமதியாளர் ஏற்க வேண்டும் என்பது இதனால் விளங்கும்.

(ஆ) அ. கா. ச. (அடக்கம், காப்பீடு, சத்தம்) (C.I.F — Cost Insurance and Freight)

இவ்வகை விலைப் புள்ளியில், சரக்கைக் கப்பலில் ஏற்றும் வரை ஆகும் செலவுகள் மட்டுமின்றி, பிறகு செலுத்தவேண்டிய கப்புற் கட்டணம், கடல்சார் காப்பீட்டு முனைமம் ஆகிய வற்றையும் ஏற்றுமதியாளரே ஏற்கிறார். அதாவது, சரக்கின் அடக்க விலையுடன், துறைமுகத்திற்குச் சரக்கை எடுத்துச் செல்லும் செலவு, துறைமுகக் கட்டணங்கள், கப்பலில் சரக்கை ஏற்றும் செலவு, ஏற்றுமதி வரி, கப்பற் கட்டணம், காப்பீட்டு முனைமம் ஆகிய செலவுகள் எல்லாம் விலைப் புள்ளியில் அடங்கியிருக்கின்றன. ஆகவே, இதற்குப் பின்னர் ஆகும் செலவுகளை மட்டுமே இறக்குமதியாளர் ஏற்கவேண்டும். (அதாவது, இறக்குமதியாளர் துறைமுகத்தில் இறக்கும் செலவு, சுங்கத்தீர்வை போன்ற செலவுகளை இறக்கும்தியாளர் ஏற்க வேண்டும்). கப்பலில் ஏற்றியனுப்பிய சரக்கு வழியிடையே சேதமுற்றாலோ, இழக்கப்பட்டாலோ, காப்பீட்டு நிறுவனத் திடமிருந்து நட்ட ஈட்டைப்பெறுவது, இறக்குமதியாளரின் பொறுப்பாகும்.

சுங்கவரிகள்

(Customs Duties)

ஒரு நாட்டின் எல்லையைக் கடந்திடும பண்டங்களின் மீது விதிக்கப்படும் தீர்வை சுங்க வரி (Customs Duty) எனப்

படுகிறது. அயல்நாட்டிலிருந்து நுழையும் பொருள்மீது விதிக்கப் படும் வரி **இறக்குமதி வரி** (Import Duty) எனப்படும்; அயல் நாட்டிற்குச் செல்லும் பொருள்மீது போடப்படும் வரி **ஏற்றுமதி வரி** (Export Duty) எனப்படும்.

சுங்கவரி வருவாய் நோக்குடன் விதிக்கப்படலாம். ஆனால் பெரும்பாலும் அஃது அயல்நாட்டுப் போட்டியினின்றும் உள் நாட்டுத் தொழில் வளர்ச்சியைப் பேணிக் காக்கும் பொருட்டே போடப்படுகிறது. வாணிக உடன்பாடுகள் செய்துகொண்ட நாடு களிலிருந்து செய்யப்படும் இறக்குமதிமீது சலுகை வீதத்தில் தீர்வை விதிக்கப்படலாம்.

சரக்கின் அளவையொட்டி தீர்வை விதிக்கப்படுமாயின், சரக்கின் எடை, பருமம் ஆகிய அடிப்படையில் விதிக்கப்படும் சுங்க வரி, **அளவைச் சுங்கவரி** (Specific Duty) எனவும், சரக்கின் மதிப்பை யொட்டி விதிக்கப்படும் சுங்க வரியானது **பெறுமானத்தின்மீது சுங்க வரி** (Ad Valorem Duty) எனவும் கூறப்படுகின்றன.

இறக்குமதி, ஏற்றுமதி மீதான சுங்கவரி அட்டவணையானது **வரி வீத அட்டவணை** (Tariff) எனப்படும்.

ஒரு நாட்டில் உற்பத்தியாகும் பொருள்மீது விதிக்கப்படும் வரியானது **உற்பத்தித் தீர்வை** (Excise Duty) எனப்படும். ஏற்றுமதி இறக்குமதிப் பொருள்மீது விதிக்கப்படும் வரித்தீர்வை **சுங்க வரி** என்பதையும் உள்நாட்டு உற்பத்திமீது விதிக்கப் படும் வரித்தீர்வை **உற்பத்தித் தீர்வை** என்பதையும் மறத்தலாகாது.

இறக்குமதியான பண்டங்கள்மீது வரி செலுத்தியபின், அவற்றை வேறு நாடுகளுக்கு மறு ஏற்றுமதி செய்யின், முன்னர் கட்டிய இறக்குமதி வரியைத் திரும்பக் கோரலாம். இவ்வாறு திரும்பப் பெறுதலை **மீள் தகு சுங்கவரி** (Customs Drawback) எனலாம்.

இறக்குமதி வியாபாரம் — நடைமுறைகள்

(Import Trade — Procedure)

அயல் நாட்டிலிருந்து பொருள்களை இறக்குமதி செய்யப் பின்பற்ற வேண்டிய **செயல்முறை (நடைமுறை)** நாட்டுக்கு நாடு

மாறுபடும். இறக்குமதி, ஏற்றுமதி (கட்டுப்பாட்டுச்) சட்டம் நம் நாட்டில் இறக்குமதி வியாபாரத்தைக் கட்டுப்படுத்துகிறது. அதன்படி நாம் கீழ்க்கண்ட நடைமுறையைப் பின்பற்ற வேண்டும்.

(1) உரிமம் (Licence) பெறல்

இறக்குமதி உரிமமின்றி எப்பண்டத்தையும் இறக்குமதி செய்ய முடியாது. பொதுவான ஒரு அனுமதியின் பேரில் இறக்குமதி செய்யத்தக்க பண்டங்களின் பட்டியலை மைய அரசு அவ்வப்பொழுது வெளியிட்டு வருகிறது. இதற்கு O. G. L. (Open General Licence) என்று பெயர். அதாவது, **தடையற்ற பொது உரிமம்** எனப் பொருள்படும்.

(2) பங்களவுச் சான்றிதழ் (Quota Certificate)

இறக்குமதியாளர்கள் பல்வேறு படிவங்களை நிறைவு செய்து சான்றளிக்கப்பட்ட பல ஆவணங்களுடன் கொடுத்தபின் **பங்களவுச் சான்றிதழ்** (Quota Certificate) ஒன்றைப் பெறலாம். இதில் எந்த அளவு, எவ்வளவு மதிப்புடைய பொருள்களை இறக்குமதி செய்து கொள்ளலாம் என்று குறிப்பிட்டிருக்கும்.

(3) அயல் நாட்டுச் செலாவணி (Foreign Exchange) பெறல்

இறக்குமதியாளர் எந்நாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்ய விழைகிறாரோ, அந்நாட்டின் செலாவணியைப் பெற ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும். அங்கீகரிக்கப்பட்ட அயல் நாட்டுச் செலாவணி வியாபாரி (Approved Foreign Exchange Dealer) மூலம் இந்திய ரிசர்வ் வங்கியிடம் விண்ணப்பிக்க வேண்டும். அதன் ஒப்புதல் கிடைத்தவுடன் தேவையான அயல் நாட்டுச் செலாவணியை அவ்வியாபாரியிடமிருந்து அவர் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

(4) சரக்காணை (Indent) அனுப்பல்

அயல் நாட்டு ஏற்றுமதியாளரிடம் இறக்குமதியாளர் சரக்கு கோரி அனுப்பும் ஆணை **சரக்காணை** எனப்படும். இஃது ஏற்றுமதியாளரிடம் நேரிடையாகவோ, சரக்காணையகத்தின் (Indent House) மூலமோ அனுப்பப்படும். முன்னரே விளக்கியவாறு, இச்சரக்காணை திறப்புச் (Open) சரக்காணையாகவோ முடிவுற்றதாகவோ (Closed) உறுதிப்பாடானதாகவோ (Confirmatory) இருக்கலாம்.

வெளிநாட்டு ஏற்றுமதியாளர்களுடன் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்ட சரக்காணையகங்கள் குறிப்பாகச் சிறிய இறக்குமதியாளர்

களுக்கு இந்தியாவில் பெருந்துணையாய் விளங்குகின்றனர். இவ் விறக்குமதியாளர்கள் அயல்நாட்டுச் சந்தை நிலவரம் குறித்து அதிகம் தெரியாதவர்களன்றோ ?

(5) விலை செலுத்த ஏற்பாடு

ஏற்றுமதியாளருக்கு உரிய விலையைச் செலுத்த இறக்குமதியாளர் ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும். வழக்கமாக ஏதேனுமொரு வங்கி வழியாக நாணய உறுதிக் கடிதம் தொடங்கியோ, மாற்றுச் சீட்டு மூலமாகவோ விலையைச் செலுத்துகிறார்.

(i) **நாணய உறுதிக் கடிதம்** (Letter of Credit) : எந்த வங்கியுடன் இறக்குமதியாளர் ஏற்பாடு செய்துள்ளாரோ அவ் வங்கி ஏற்றுமதியாளர் சார்பில் நாணய உறுதிக் கடிதத்தை வழங்குகிறது. தன்மீது ஏற்றுமதியாளர் வரையும் மாற்றுச் சீட்டிற்கு உரிய நாளில் இறக்குமதியாளருக்காகப் பணம் செலுத்த வங்கி இதன்மூலம் உறுதி செய்கிறது. பின்பற்றவேண்டிய நிபந்தனைகள், எத்தொகைவரை மாற்றுச் சீட்டுகள் மதிக்கப் பெறும் (Honoured), இவற்றுடன் ஏற்றுமதியாளர் அனுப்ப வேண்டிய ஆவணங்கள் பற்றிய விவரங்கள் இந்நாணய உறுதிக் கடிதத்தில் காணப்பெறும்.

(ii) **ஆவணமுடைய மாற்றுச்சீட்டு** (Documentary Bills of Exchange) கப்பலிடு ஆவணங்களான கப்பல் இரசீது, காப்பீட்டுத் திட்டாவணம் (Insurance policy) இன்னபிற ஆவணங்களுடன் (Shipping documents) இணைந்தே செல்லத்தக்க மாற்றுச்சீட்டு, **ஆவணமுடைய மாற்றுச்சீட்டு** எனப்படும்.

மாற்றுச்சீட்டுத் தொகையைப் பெற்ற பின்னரே அத்துடன் அனுப்பப்பட்டிருக்கும் கப்பல் ஆவணங்களைத் தரவேண்டுமென இறக்குமதியாளர் நாட்டிலுள்ள வங்கி அறிவுறுத்தப்பட்டிருப்பின், அது **செலுத்துழி ஆவணமுடை மாற்றுச்சீட்டு** (Documents against Payment Bill) எனப்படும். ஆங்கிலத்தில் இது சுருக்கமாக, 'D/P Bill' என அழைக்கப்படுகிறது. "செ/ஆ மாற்றுச் சீட்டு" எனத் தமிழில் கூறலாம். அவ்வாறின்றி, இறக்குமதியாளர் மாற்றுச்சீட்டினை ஏற்றுக்கொண்டவுடன் ஆவணங்களை வங்கி தரவேண்டியிருப்பின், அது 'D/A Bill' "ஏ/ஆ மாற்றுச் சீட்டு" எனக் கூறப்படுகிறது. **ஏற்பு ஆவணமுடை மாற்றுச்சீட்டு** (Document against acceptance Bill) என்பதன் சுருக்கமே அது.

இறக்குமதியாளரின் நாணயத் தகுதி குறித்து ஏற்றுமதியாளர் மனநிறைவு கொண்டாலன்றி ஏ/ஆ மாற்றுச்சீட்டை வரைய மாட்டார்.

(6) சரக்ககற்றீடு (Clearing the Goods)

செ/ஆ. மாற்றுச்சீட்டாயிருப்பின் தொகையைச் செலுத்திய வுடன்; ஏ/ஆ. மாற்றுச்சீட்டாயிருப்பின், மாற்றுச்சீட்டை ஏற்ற வுடன் கப்பல் இரசீது போன்ற கப்பலிடு ஆவணங்களை இறக்கு மதியாளர் வங்கியிடமிருந்து பெறுகிறார். கப்பல் வந்தவுடன் சரக்கைப் பெறுதல் அவரின் அடுத்த பணி.

(7) சுங்கச் சடங்குகள் (Customs Formalities)

(i) **சரக்கு கொடுப்பதற்குரிய மேலெழுத்து** (Endorsement for delivery) **அல்லது கொடுப்பாணை** (Delivery order): ஏற்றுமதி யாளர் முன்னரே கப்பல் கட்டணத்தைச் செலுத்தியிராவிட்டால், இறக்குமதியாளர் கப்பல் நிறும அலுவலகத்தில் அதனைக் கட்ட வேண்டும். அதன் பின்னரே கப்பல் இரசீதின் பின்புறத்தில் தேவையான 'மேலெழுத்தை' (Endorsement) கப்பல் நிறுமத் திடம் பெறமுடியும். சில வேளைகளில் கப்பல் இரசீதில் மேலெழுத் திடுவதற்கு மாறாக, கப்பல் நிறுமம் **கொடுப்பாணையை** (Delivery Order) வழங்கும். சுங்க அதிகாரிகளிடமிருந்து சரக்கைப் பெற இது வகை செய்கிறது.

(ii) **நுழைவுச் சீட்டு** (Bill of Entry) : குறிப்பிட்ட தரமும், குறிப்பிட்ட மதிப்புமுடைய பொருள்கள் வெளிநாட்டிலிருந்து நுழைகின்றன என்று **நுழைவுச் சீட்டு** சான்றளிக்கிறது.

நுழைவுச் சீட்டுகள் பொருட்டுச் சரக்குகள் கீழ்க்கண்டவாறு பிரிக்கப்படுகின்றன.

(அ) இலவசப் பொருள்கள் (Free goods)—இறக்குமதி வரியி னின்றும் விலக்களிக்கப்பெற்ற பொருள்கள்.

(ஆ) தீர்வைக்குட்படு பொருள்கள் (Dutiable goods)—சுங்க அதிகாரிகளிடமிருந்து சரக்கைப் பெறுமுன் சுங்கவரி செலுத்த வேண்டியுள்ள பொருள்கள்.

நுழைவுச் சீட்டுகள் மூன்று வண்ணங்களில் அச்சிடப்படு கின்றன இலவசப் பொருள்களுக்குக் கறுப்பு வண்ணப் படிவமும், உள்நாட்டில் பயன்படுத்தக்கூடிய பொருள்களாயின் நீல வண்ணப்படிவமும், பிணைய மீந்த பண்டசாலையில் (Bonded

ware houses) வைக்கவிருக்கும் பொருள்களுக்கு ஊதா வண்ணப் (Violet) படிவமும் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

தனக்குப் பொருந்தக்கூடிய நுழைவுப் படிவத்தின் மூன்று படிகளை (Copies) நிறைவு செய்து கொடுத்துவிட்டு, இறக்குமதி யாளர் சரக்ககற்ற வேண்டும்.

(iii) **பார்வைச் சீட்டு** (Bill of Sight): இறக்குமதி செய்யப் படும் பண்டங்கள் பற்றிய முழுத்தகவல்களையும் இறக்குமதி யாளர் வைத்திருக்கவில்லை யென்றால், நுழைவு சீட்டினை அவரால் நிறைவு செய்ய இயலாது. எனவே 'பார்வைச் சீட்டு' (Bill of Sight) ஒன்றை நிரம்பித் தருமாறு அவர் கோரப்படுவார். தனக்குத் தெரிந்த விவரங்களை மட்டும் அதில் கொடுத்துவிட்டுப் பிற விவரங்கள் தனக்குத் தெரியாததால் அவற்றைத் தர இயலவில்லை யென்று விளம்புவார். அந் நிலையில், சரக்கு துறைமுகத்தில் கப்பலில் வந்து சேர்ந்ததும் சுங்க அதிகாரிகள் முன்னிலையில் சரக்கினைக் கண்ணுற அவர் அனுமதிக்கப்படுவார். பின்னர் நுழைவுச் சீட்டில் தேவையான விவரங்களை நிரப்பி முழுமைப்படுத்திய நிலையில் தரவேண்டும்.

(iv) **துறைமுக அலுவலக இரசீது பெறல்** (Port Trust Dues Receipt): துறைமுகக் கட்டணம் போன்றவற்றைச் செலுத்தி விட்டதாகத் துறைமுக அலுவலகத்திடம் இறக்குமதி யாளர் சான்றிதழ் ஒன்றைப் பெறவேண்டும்.

(v) **சுங்கத்தீர்வை செலுத்தல் :** இலவசப் பொருள்களாயின் சுங்கத்தீர்வை ஏதும் கட்டவேண்டுவதில்லை. ஆனால் தீர்வைக் குட்படு பொருள்களாயின், சுங்க அதிகாரிகள் மதிப்பிடும் வரியைக் கட்டவேண்டும்.

இறக்குமதி வரி முழுவதையும் அவரால் செலுத்த இயல வில்லையெனில், 'பிணையமீந்த பண்டசாலை' யொன்றில் இறக்குமதியான சரக்கை வைத்திருக்க அனுமதிவேண்டி, சுங்க அதிகாரிகளிடம் விண்ணப்பிக்க வேண்டும். அவ்வப்பொழுது எந்தளவுச் சரக்கைப் பண்டசாலையிலிருந்து அகற்றுகிறாரோ, அதன் மீதான வரியைச் செலுத்தலாம்.

துறைமுகத்திலிருந்து சரக்கை அகற்றுதலில் இவ்வளவு சிக்கல்கள் இருப்பதால், இறக்குமதியாளர்கள் இப்பணியினை

இதில் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்ற அகற்றீட்டு முகவர்களிடம் (Clearing Agents) ஒப்படைப்பது வழக்கம்.

ஏற்றுமதி வியாபாரம்
(Export Trade)

ஒரு நாட்டின் சரக்கை வேறொரு நாட்டில் விற்றல், ஏற்றுமதி என்று முன்னரே கூறியுள்ளோம். இறக்குமதியில் பல நிலைகளைக் கடக்க வேண்டியிருப்பது போன்றே ஏற்றுமதி வியாபாரத்திலும் பல சடங்குகளைப் பின்பற்ற வேண்டியுள்ளது. அவற்றை இனிக்காண்போம்:

(1) தகவல் வினவல் (Receiving Enquiries)

சாதாரணமாக சரக்காணையகங்கள் வழியாகத் தகவல் வினவு பெறுவது வழக்கம். எனினும் சில வேளைகளில் இறக்குமதியாளர்களிடமிருந்து நேரடியாகவும் வினவல் பெறலாம். விலைப்புள்ளி, வியாபார நிபந்தனைகள், கட்டுமுறை, கடன் தவணைக் காலம், வட்டம் (Discount) போன்ற அனைத்து விவரங்களையும் தெளிவாகப் பதிலில் தெரிவிக்க வேண்டும். எத்துணை நாள்களுக்குள் சரக்கை அனுப்பி வைக்க முடியும் என்பதையும் குறிப்பிட வேண்டும்.

(2) சரக்காணை பெறுதல்

ஏற்றுமதியாளர் தந்த விலைப் புள்ளி இறக்குமதியாளருக்கு ஏற்புடைத்தாயிருப்பின், அவர் சரக்கு வேண்டி ஆணை அனுப்புவார். குறிப்பிட்ட சரக்குகளை அனுப்புமாறு சரக்காணையகம் ஒன்றின் வாயிலாக ஏற்றுமதியாளரிடம் விடுக்கும் ஆணையானது சரக்காணை எனப்படும் என்று முன்னரே விளக்கி யிருக்கிறோமன்றோ?

(3) ஏற்றுமதி உரிமம் பெறல்

எச்சரக்கையும் ஏற்றுமதி செய்ய ஏற்றுமதி வியாபாரக் கட்டுப்பாட்டலுவலரிடமிருந்து முதலில் உரிமம் (Licence) பெற வேண்டும்.

(4) அயல் நாணயமாற்று முறைமைகளைப் பின்பற்றல்

1947ஆம் ஆண்டைய அயல் நாணயமாற்று ஒழுங்காற்றுச் சட்டத்தின்கீழ்க் (Foreign Exchange Regulations Act, 1947) குறிப்பிட்ட காலக்கெடுவுக்குள் தான் ஏற்றுமதி செய்த

பொருள்களின் முழு மதிப்பையும் இந்திய ரிசர்வ் வங்கியிடம் ஒப்படைத்து விடுவதாக ஒவ்வோர் ஏற்றுமதியாளரும் உறுதி விளம்ப வேண்டும். இதற்காக வகுக்கப்பட்டுள்ள சில படிவங்களை நிரப்பிக் கையொப்பமிட்டுத் தரவேண்டும்.

(5) நாணய உறுதிக்கடிதம்

ஏற்றுமதியாளர் தமது நாணயமிக்க பழைய வாடிக்கையரைப் பொறுத்தவரை, வங்கி யொன்றில் தகவல் வினவி அவர்களைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ள முடியும். ஆனால் பெரும்பாலான நேரங்களில் இறக்குமதியாளர்களை அவர்களின் வங்கிகளில் நாணய உறுதிக் கடிதம் பெறுமாறு வேண்டுவர். முன்னர் விளக்கியவாறு, இதனால் ஏற்றுமதியாளர் விடுக்கும் மாற்றுச் சீட்டுகளைத் தான் மதிப்பதாக வங்கி உறுதி கூறுகிறது.

(6) கப்பலிடு ஆணை

இறக்குமதியாளரின் நாணயத் தகுதி குறித்து ஐயம் அகன்றவுடன், சரக்கினைக் கப்பலில் ஏற்றிஅனுப்பும் முயற்சியில் ஏற்றுமதியாளர் ஈடுபட வேண்டும். தனது சரக்கைச் சேரிடத் துறைமுகத்திற்கு எடுத்துச் செல்லக் கப்பலில் இடம் வேண்டி, கப்பல் நிறுமத்துடன் முன் ஏற்பாடு செய்யவேண்டும். ஏற்றுமதியாளரின் சரக்கை ஏற்றிச் செல்லக் கப்பல் நிறுமம் ஒப்புக் கொண்டால், **கப்பலிடு ஆணை** (Shipping Order) ஒன்றை வழங்குகிறது. அதாவது ஏற்றுமதியாளரிடமிருந்து குறிப்பிட்ட சரக்கைக் கப்பலில் ஏற்றிச் செல்லுமாறு கப்பல் தலைவருக்கு இடும் கட்டளைப்பத்திரமே கப்பலிடு ஆணையாகும் என்பதை மறத்தலாகாது.

அனுப்ப வேண்டியுள்ள சரக்கு மிகவும் அதிகமாகயிருப்பின், ஒரு கப்பலையே வாடகைக்கு எடுத்துக் கொள்ளலாம். இவ்வாறு தனது சரக்கை எடுத்துச் செல்லக் கப்பல் நிறுமத்துடன் ஏற்றுமதியாளர் கப்பலையே வாடகைக்கு எடுத்துக்கொள்வது பற்றிச் செய்துகொள்ளும் உடன்பாடு **கப்பல் வாடகை முறி** (Charter Party) எனப்படுகிறது.

(7) கட்டுமமும் குறியிடலும் (Packing and Marking)

ஏற்றுமதியில் சரக்குகளை ஒழுங்கீாகக் கட்டுதல் அடுத்த முக்கியமான பணியாகும். ஏற்றுமதியாளரே தன்னுடைய கட்டுமத்துறை (Packing Department) மூலம் இதனைச் செய்யலாம். அல்லது இதற்கெனவுள்ள கட்டும நிறுவனத்திடம்

இப்பணியை ஒப்படைக்கலாம். சரக்கு வீணாதல் அல்லது சேதமுறுதலைத் தடுப்பதற்காக மட்டுமின்றி, இறக்குமதியாளரின் கட்டளைகளை நிறைவேற்றவும், இக்கட்டுமப் பணியில் ஆழ்ந்த கவனம் செலுத்தல் இன்றியமையாதது. மரப்பெட்டிகள், கோணிப் பைகள் போன்றவற்றில் சரக்கை வைத்துச் சிறந்த முறையில் கட்டியனுப்பவேண்டும்.

ஒவ்வொரு கட்டின்மீதும் சரக்கை எளிதில் கண்டு கொள்ளும் முறையில் அடையாளக் குறியிட வேண்டும். அதில் சேரிடத் துறைமுகத்தின் பெயரையும் குறிக்க வேண்டும். கட்டுப் பொருள் களின் (Packing material) எடையையும், சரக்கின் எடையையும் கட்டுகளின்மேல் குறிப்பிட வேண்டும்.

(8) கப்பலிடு சீட்டுகள் (Shipping Bills)

கீழ்க்கண்ட விவரங்கள் கப்பலிடு சீட்டில் காணப்படும்.

(i) சரக்குபற்றிய விவரம்

(ii) சரக்கின் அளவும் மதிப்பும்

(iii) சேரிடத் துறைமுகம் (Port of Destination)

(iv) அடையாளக் குறிகளும், கட்டுகளின் எண்ணிக்கையும்

(v) இவற்றை ஏற்றிச்செல்ல உடன்பட்டிருக்கும் கப்பலின் பெயர்.

கப்பலிடு சீட்டின் மூன்று படிகளை ஏற்றுமதியாளர் நிரப்பி ஏற்றுமதி உரிமத்துடனும், வேறு சில படிவங்களுடனும் சுங்க அதிகாரிகளிடம் தாக்கல் செய்ய வேண்டும். ஏற்றுமதி வரி செலுத்த வேண்டியிருப்பின், சுங்க அதிகாரிகள் அதனைக் கணிக் கின்றனர்; அத் தொகையை ஏற்றுமதியாளர் செலுத்த வேண்டும். கப்பலிடுசீட்டின் ஒரு படியை அவர்கள் வைத்துக்கொண்டு, மீதிப் படிகளையும், ஏற்றுமதி உரிமத்தையும் ஏற்றுமதியாளரிடம் திருப்பித் தந்துவிடுகின்றனர். இந்நிலையில் **ஏற்றுமதி ஆணை** (Export Order) ஒன்றும் வழங்கப்படுகிறது.

(9) சுங்க ஏற்றுமதி இசைவுச் சீட்டு (Customs Export Pass)

கப்பல் துறைக் கட்டணம் முதலியவற்றைத் துறைமுக அலுவலகத்தில் கட்டி, சுங்க ஏற்றுமதி இசைவுச் சீட்டினைப் (Customs Export Pass) பெற வேண்டும்.

(10) கப்பல் துணைத் தலைவர் இரசீது (Mate's Receipt)

ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டிய சரக்கைக் கப்பல் துறைக்கு எடுத்து வந்துவிட்டால், கப்பல் **துறை இரசீது** (Dock's Receipt)

ஒன்று வழங்கப்படுகிறது. அவ்வாறின்றிக் கப்பலுக்கே நேரடியாகக் கொண்டு வந்துவிட்டால், கப்பலிடு சீட்டு, கப்பலிடு ஆணை ஆகியவற்றைக் கப்பல் தலைவரிடம் அல்லது துணைத் தலைவரிடம் ஒப்படைக்க வேண்டும். சரக்கினை ஒப்பிட்டுப் பார்த்தபின், கப்பல் துணைத் தலைவரின் இரசீது வழங்கப்படும்.

(11) கப்பல் இரசீது (Bill of Lading)

இப்பொழுது கப்பல் இரசீதின் மூன்றிலிருந்து ஐந்து படிவங்களை ஏற்றுமதியாளர் பெற்று அதில் கேட்டுள்ள விவரங்களைத் தரவேண்டும். இவை அனைத்தையும் உரிய முறையில் நிரப்பிக் கப்பல் துறை இரசீதுடன் அல்லது கப்பல் துணைத் தலைவரின் இரசீதுடன் கப்பல் நிறுமத்தில் கொடுக்க வேண்டும். இவ்வாவணங்கள் அனைத்தையும் ஆழ்ந்தாய்ந்து ஒப்பிட்டபின், **சத்தக்** குறிப்பு (Freight Note) ஒன்றினைத் தயார் செய்கின்றனர். ஏற்றுமதியாளர் உரிய கட்டணத்தைச் செலுத்தியபின், சத்தக் குறிப்பு இரசீதையும், கப்பல் தலைவர் கையொப்பமிட்ட கப்பல் இரசீதையும் கப்பல் நிறுமம் ஏற்றுமதியாளருக்கு அனுப்பும்.

ஆனால் செலுத்த வேண்டிய கப்பற் கட்டணத்தைச் சேரிடத் துறைமுகத்தில் இறக்குமதியாளரிடம் வசூலித்துக்கொள்ள உடன்பட்டால், கப்பல் இரசீதில் **சத்தம் செலுத்தப்பட வேண்டியது** என்று குறிப்பிட்டிருக்கும். அந்நிலையில் இறக்குமதியாளர் கட்டணத்தைச் செலுத்தியவுடன், அங்குள்ள கப்பல் நிறுமத்தின் முகவர் கப்பல் இரசீதைப் பெற்றுக்கொண்டு **சத்தம் செலுத்தப்பட்டது** எனும் ஆவணத்தைத் தருவார்; அல்லது கப்பல் இரசீதிலேயே சத்தம் செலுத்தப்பட்டதெனக் குறிப்பிட்டுத் தருவார்.

கப்பல் இரசீது மிகவும் முக்கியமானதோர் ஆவணம் என்பதை இதுகாறும் கூறியவற்றால் அறியலாம். அதைக் கொடுத்துத்தான் இறக்குமதியாளர் சரக்குப் பெறமுடியும். கப்பல் புறப்பட்டவுடன், இறக்குமதியாளர்க்கு நேரடியாகவோ, அவர் வங்கியின் மூலமாகவோ ஏற்றுமதியாளர் கப்பல் இரசீதை அனுப்பிடுவார்.

(12) காப்பீடு (Insurance)

கடல்சார் ஏற்றுமதியாளர் எடுக்கும் காப்பீட்டுத் திட்டாவணத்தைக் கப்பல் இரசீது போன்ற பிற ஆவணங்களுடன் இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பவேண்டும்.

(13) வாணிகத் தூதுவர் இடாப்பு (Consular Invoice)

இறக்குமதியாளர் நாட்டிலுள்ள சுங்க அதிகாரிகளிடம் வாணிகத்தூதுவர் இடாப்பைக் காட்டின், காலதாமதமின்றி

அவர்கள் இறக்குமதி வரி எவ்வளவென்பதைக் கணக்கிட முடியும். எனவே, ஏற்றுமதியாளர் தன் நாட்டில் பணிபுரியும் இறக்குமதியாளர் நாட்டைச் சார்ந்த வாணிகத் தூதுவரிடம் **வாணிகத் தூதுவர் இடாப்பைப்** பெற்றுப் பிற ஆவணங்களுடன் அனுப்புதல் நலம்.

(14) தோற்றுவாய்ச் சான்றிதழ் (Certificate of Origin)

முன்னரே விளக்கியவாறு, வாணிக உடன்பாடு செய்துகொண்டுள்ள நாட்டிலிருந்து சரக்கை இறக்குமதி செய்வதாயின், சலுகை வரி விதிப்பைப்பெற இறக்குமதியாளர் விரும்புவார். ஆனால் இச்சலுகையைப் பெற, குறிப்பிட்ட அந்நாட்டில்தான் இறக்குமதியாகும் பொருள் விளைந்தது அல்லது உற்பத்தியானது என மெய்ப்பிக்க வேண்டும். இதற்காக, ஏற்றுமதியாளர் **தோற்றுவாய்ச் சான்றிதழைத்** தயாரித்துக் கையொப்பமிட்டு, இதில் மேலொப்பமிட (To be Countersigned) அதிகாரம் படைத்தவரின் கையொப்பத்தையும் பெறவேண்டும். [அவ்வூர் வாணிகக் கழகத்தின் (Chamber of Commerce) செயலர் மேல்கையொப்பமிடலாம்.]

பிற கப்பலிடு ஆவணங்களுடன் இதனையும் ஏற்றுமதியாளர் இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்ப வேண்டும்.

(15) இடாப்பைத் (Invoice) தயாரித்தல்

மேற்சொன்ன நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் முடித்த பின்னர், அனுப்பிய சரக்கிற்கான இடாப்பை (Invoice—கடன் விற்பனைச் சீட்டு) ஏற்றுமதியாளர் தயார் செய்ய வேண்டும். முன்னரே ஒப்புக்கொண்ட விலைப்புள்ளியின் அடிப்படையில் இதனைத் தயாரிக்க வேண்டும்.

(16) விலை செலுத்தப்பெறல்

ஏற்றுமதி செய்த பண்டங்களுக்கு விலை பெறுதலே ஏற்றுமதி நடைமுறையின் இறுதிக் கட்டம். கீழ்க்காணும் எம்முறையிலும் இதனைப் பெறலாம்.

(i) இறக்குமதியாளர்மீது மாற்றுச்சீட்டு ஒன்று வரைந்து அவரது வங்கி வாயிலாக அதனைப் பிற கப்பலிடு ஆவணங்களுடன் அனுப்பலாம். மாற்றுச் சீட்டு செ/ஆ மாற்றுச் சீட்டா, ஏ/ஆ மாற்றுச் சீட்டா என்பதைப் பொறுத்து இறக்குமதியாளர் நாட்டில் இயங்கும் வங்கியானது தொகையைப் பெற்றுக்

கொண்டு அல்லது மாற்றுச் சீட்டை இறக்குமதியாளர் ஏற்றுக் கொண்டபின் கப்பலிடு ஆவணங்களை இறக்குமதியாளருக்கு ஒப்படைக்கும்.

(ii) ஏற்றுமதியாளரின் நலனுக்காக நாணய உறுதிக் கடிதமொன்றை இறக்குமதியாளரின் வங்கி வழங்குதல் பிறிதொரு முறையாகும். இம்முறையில் ஏற்றுமதியாளர் அவ்வங்கியின் பேரிலேயே மாற்றுச் சீட்டை வரைந்திடலாம்.

(iii) ஏற்றுமதியாளர்க்கு உடனடியாகப் பணம் வேண்டியிருப்பின், மாற்றுச் சீட்டைத் தனது வங்கியில் வட்டம் செய்து கொள்ளலாம் (Discounting a Bill).

இந்தியாவின் அயல்நாட்டு வியாபாரம்
(Foreign Trade of India)

பண்டைக் காலத்திலேயே ரோம், சைனா, எகிப்து போன்ற பல்வேறு நாடுகளுடன் இந்தியா கப்பல் வாணிகம் செய்துவந்த போதிலும், பிரிட்டிஷ் பேரரசின் காலனியாக விளங்கிய இந்தியா மூலப் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்து, உணவுப் பண்டங்களையும் ஆலையில் தயாரிக்கப்பட்ட பொருள்களையும் இறக்குமதி செய்தது. முன்னேறிய மேலைநாடுகளையே அதிகமாக நம்பியிருந்ததால், இந்தியாவின் தொழில் வளர்ச்சி மிகமிக மந்தமாக இருந்தது. ஆனால் விடுதலைக்குப் பின் அளவிலும், பரப்பிலும் இந்தியாவின் அயல்நாட்டு வாணிகம் சீரான வளர்ச்சி பெற்று வருகிறது என்பதில் — ஆண்டுக்காண்டு பெருமையடத்தக்க விதத்தில் பெருகி வருகிறது என்பதில்— ஐயம் இல்லை.

அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் ஈடுபடுத்தப்படும் முக்கியப் பண்டங்கள்

இறக்குமதியின் போக்கு

இந்தியாவின் இறக்குமதி மூன்று வகைப்படும். அவை முதலினப் பொருள்கள் (Capital Goods), மூலப்பொருள்கள், நுகர்வோர் பொருள்கள் (Consumer Goods) என்பவையாகும். பொறி வகைகள், போக்குவரத்துச் சாதனங்கள், இரும்பல்லா உலோகங்கள், இரும்பு, எஃகு போன்றவை முதலினப் பொருள்கள் வகையைச் சார்ந்தவை. பெட்ரோல் போன்ற கனிப்பொருள் எண்ணெய், பஞ்சு, சணல், இரசாயனப் பொருள்கள் போன்றவை மூலப் பொருள்கள் ஆகும். மின்கருவிகள், மருந்து வகைகள், காகிதம்

(paper), உணவுப்பண்டங்கள் போன்றவை நுகர் பொருள் வகையைச் சார்ந்தவை.

இறக்குமதியில் முக்கியப் பொருள்கள்

இயந்திரம், பொறிவகை : தொழில் வளர வளர, முதல் திட்டக் காலத்தில் சராசரி ஆண்டு இறக்குமதி (இயந்திர இறக்குமதி) ரூ. 116 கோடியாக இருந்தது. 1974—75-ல் ரூ. 789 கோடிக்கு உயர்ந்திருக்கிறது.

உலோகம் (Metals) : இரும்பு, எஃகு, இரும்பல்லாக் கனிப் பொருள் ஆகியவை இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. முதல் திட்டக் காலத்தில் ஆண்டுச் சராசரி இறக்குமதி ரூ. 54 கோடியாக இருந்தது. 1975—76-ல் இது ரூ. 531 கோடியாக உயர்ந்தது.

பஞ்சு : பஞ்சு இறக்குமதி ஆண்டுக்காண்டு குறைந்து வருகிறது. 1974—75-ல் ரூ. 28 கோடி மதிப்பிற்கே இஃது இறக்குமதி செய்யப்பட்டது.

கனிப்பொருள் எண்ணெய் (Mineral Oils): இதில் பெட்ரோலியமும் அடங்கும். ஒவ்வோராண்டும் கனிப்பொருள் எண்ணெயின் இறக்குமதி கூடிக்கொண்டே செல்கிறது. OPCE நாடுகள் (பெட்ரோலியம் ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகள்) அவ்வப்பொழுது பெட்ரோலியத்தின் விலையை உயர்த்திக்கொண்டே செல்வதால், ஆண்டாண்டு இவற்றின் இறக்குமதி சொல்லொணா வேகத்தில் அதிகரிக்கத் தொடங்கியுள்ளது. கீழ்க்காணும் பட்டியல் இதை மெய்ப்பிக்கும்.

(ரூபாய் கோடியில்)

ஐந்தாண்டுத் திட்டக் காலத்தில் சராசரி இறக்குமதி				1974—75, 1975—76 (ஈராண்டுச் சராசரி)
I	II	III	IV	
73	80	85	226	1,191

இரசாயனப் பொருள்கள் (Chemicals), மருந்துவகை : முதலாவது ஐந்தாண்டுத் திட்டக்காலத்தில் ஆண்டுச் சராசரி ரூ. 34 கோடியாக இருந்தது. 1975—76இல் ரூ. 225 கோடியாக உயர்ந்தது.

உணவு தானியங்கள் : இறக்குமதியில் முக்கிய இனம் உணவுத் தானியங்களே. புற்றீசலென வளர்ந்துவரும் மக்கள் தொகைப் பெருக்கத்தால், மிகப் பெருமளவில் உணவுத் தானி

யங்களை இறக்குமதி செய்ய வேண்டியுள்ளது. முதல் திட்டக் காலத்தில் ஆண்டுச் சராசரி ரூ. 120 கோடியில் இருந்தது. 1975—76-ல் ரூ. 1051 கோடியாக, ஏறத்தாழ ஒன்பது மடங்கு அதிகரித்தது.

ஏற்றுமதியின் போக்கு

இந்திய ஏற்றுமதி வளர்ந்துவரும் பொருளாதாரத்தின் அறிகுறியைக் கொண்டிருக்கிறது. 1974—75-ல்உணவுப் பண்டங்கள், பானகங்கள், புகையிலை மொத்த ஏற்றுமதியில் 33·2% ஆகவும், இயந்திரங்கள் பொறியியற் பொருள்கள் (Engineering Goods) போன்றவை 11.7% அளவிலும்தான் இருந்தன.

சில முக்கிய ஏற்றுமதிப் பொருள்கள்

தேயிலை : 1975—76-ல் தேயிலை ரூ. 237 கோடிக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டது. (முதல் திட்டக் காலத்தில் இது ரூ. 106 கோடி அளவில்தான் இருந்தது.) இப்பொழுது ஏற்றுமதியில் முக்கியப் பங்கு வகிக்கும் இனங்களுள் தேயிலையும் ஒன்றாகும்.

காப்பி : அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளிலும் ஐரோப்பிய நாடுகளிலும் இந்திய காப்பிக்கு நல்ல கிராக்கி (தேவை) உள்ளது. 1977—78-ல் நாம் ஏற்றுமதி செய்த காப்பியின் அளவு ரூ. 263 கோடியாக உச்ச கட்டத்தை எட்டியது. ஆனால் காப்பியின் விலை குறைப்பால் அதன் மதிப்பு குறைந்து வருகிறது.

சணல் நூல், சணல் பொருள்கள் : அடுத்த முக்கிய ஏற்றுமதிப் பொருள் சணல் ஆகும். 1975—76-ல் இது ரூ. 248 கோடியாக இருந்தது.

பருத்தி நூல், பருத்தி ஆடை : இந்தியாவில் உற்பத்திச் செலவு அதிகமாக இருப்பதால், வெளிநாட்டுச் சந்தைகளை அவ்வளவாகப் பிடிக்க முடிவதில்லை. 1975—76-ல் இதன் ஏற்றுமதி ரூ. 159 கோடிதான் இருந்தது.

ஆயத்த ஆடை (Ready-made Garments) : கடந்த சில ஆண்டுகளாக ஆயத்த ஆடையின் ஏற்றுமதி சூடுபிடிக்கத் தொடங்கியுள்ளது. 1965—66-ல் இது ரூ. 4.5 கோடிதான் இருந்தது. ஆனால் 1976—77-ல் ரூ. 145 கோடி மதிப்பளவிற்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டுள்ளது கவனிக்கத்தக்கது.

தோலும் தோல் தயாரிப்புகளும் : பரம்பரை பரம்பரையாக நாம் ஏற்றுமதி செய்துவரும் இனங்களுள் ஒன்று பதனிடாத தோல். விலங்கினத் தோலும், பதனிட்ட தோல், தோல் பொருள்கள் ஆகியவையும் இப்பொழுது ஏற்றுமதி செய்யப்படு கின்றன. 1974—75-ல் இவை அனைத்தும் ரூ. 134 கோடிக்கு ஏற்றுமதி செயயப்பட்டன. ஆனால் 1977—78-ல் தோல் ரூ. 258 கோடிக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டது. பெரும்பாலும் தோல் பொருள்கள் கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளுக்கு—குறிப்பாக ரஷ்யா விற்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படுகிறது.

கைவினைப் பொருள்கள் (Handicrafts) : நம் நாட்டுக் கைவினைப் பொருள்கள் அயல்நாடுகளில் பெரும்பேர் ஈட்டி வருகின்றன. 1976—77-ல் முதல் ஒன்பது திங்கள்களில் மட்டும் அவை ரூ. 286 கோடிக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டன.

புண்ணாக்கு, முந்திரிப் பருப்பு : இதன் ஏற்றுமதியும் அதிக மாகிக் கொண்டு வருகிறது. 1975—76-ல் இது ரூ. 86 கோடியாக இருந்தது.

சர்க்கரை : ஏற்றுமதிப் பொருள்களில் இதுவும் முக்கியமான பொருளாக உயர்ந்துள்ளது. நான்காம் ஐந்தாண்டுத் திட்டக் காலத்தில் ஆண்டுச் சராசரி ஏற்றுமதி ரூ. 25 கோடியே இருந்த சர்க்கரை, 1975—76-ல் ரூ. 472 கோடிக்கு ஏற்றுமதி செய்யப் பட்டதெனில் இதன் வளர்ச்சிதான் என்னே !

உலோகத் தாதுப்பொருள்கள் : மைக்கா, இரும்பு—தாதுப் பொருள்கள், மாங்கனீஸ் போன்றவற்றின் ஏற்றுமதி 1974—75, 1975--76 ஆகிய ஈராண்டுச் சராசரி ரூ. 430 கோடியாயிருந்தது. இவற்றில் இரும்புத் தாதுப்பொருள் மட்டும் ரூ. 383 கோடியாக இருந்தது. எஃகாக அல்லாமல் இரும்புத் தாதுவாகவே ஏற்றுமதி செய்வது நாட்டின் நல்வளர்ச்சிக்கு உகந்ததன்று.

பொறியியற் பொருள்கள் (Engineering Goods): நான்காம் ஐந்தாண்டுத் திட்டக் காலத்தில் ஆண்டு ஏற்றுமதி ரூ. 190 கோடி அளவே இருந்தது 1975—76-ல் ரூ. 477 கோடிக்கு உயர்ந்தது. கடந்த பத்தாண்டுக் காலத்தில் பொறியியற் பொருள்களின் ஏற்றுமதி மதிப்பு ஏறத்தாழ ஏழு மடங்காக உயர்ந்திருக்கிறது. 1980—81ஆம் ஆண்டிற்கு ஏற்றுமதிக் குறியிலக்கு (Target) ரூ. 1,000 கோடியாகும்.

இந்தியாவின் வாணிகக் கூட்டாளிகள்
(Trading Partners of India)

(அ) அமெரிக்க வட்டாரம்

அமெரிக்க ஐக்கியநாடு, கானடா உட்பட்ட வடஅமெரிக்கா வுடன் நமக்கு வாணிக உறவு பலப்பட்டிருந்தது. நமது மொத்த ஏற்றுமதியில் அமெரிக்க வட்டாரத்திற்கு மட்டும் 28% ஆகவிருந்தது. அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டிற்கு மட்டும் 19% ஏற்றுமதி செய்தோம். ஆனால் சிறிது சிறிதாக இது குறைந்து வந்து 1975—76-ல் அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டிற்கு நமது ஏற்றுமதி மொத்த ஏற்றுமதியில் 12.9% அளவே இருந்தது.

1951—52ல் மொத்த இறக்குமதியில் அமெரிக்காவிலிருந்து இறக்குமதி செய்த அளவு 34% ஆக விருந்தது. ஆனால் இது 1978—79-ல் 25% ஆகக் குறைந்துவிட்டது.

இலத்தீன் அமெரிக்க நாடுகளைப் பொறுத்தவரை நமது ஏற்றுமதி இறக்குமதி அளவு மிகவும் குறைந்ததே.

(ஆ) ஐரோப்பிய நாடுகள்

ஐரோப்பிய நாடுகளிலிருந்து மட்டும் நம் மொத்த இறக்கு மதியில் 34% இறக்குமதி செய்தோம்; மொத்த ஏற்றுமதியில் 41% ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம்.

(இ) சோஷலிச நாடுகளுடன் வாணிக உறவு

ரஷ்யா, போலந்து, ருமேனியா, பல்கேரியா, ஹங்கேரி, கிழக்கு ஜெர்மனி, யுகோஸ்லேவியா போன்ற கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளுடன் நமது அயல்நாட்டு வியாபாரம் ஆண்டுக்காண்டு வலுப்பட்டுக் கொண்டே வந்திருக்கிறது. இந்நாடுகளிலிருந்து இரும்பு, எஃகு, இரும்பு சாரா உலோகங்கள், இரசாயனப் பொருள்கள், காகிதம், பெட்ரோலியப் பொருள்கள் போன்றவற்றை அதிகமாக இறக்குமதி செய்கின்றோம். தேயிலை, முந்திரிப் பருப்பு, புகையிலை, எண்ணெய் வித்துகள், தோல், சணல் பொருள்கள் முதலியவற்றை நாம் இந்நாடுகளுக்கு அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்கிறோம். 1975—76-ல் இவ்வட்டாரத்தில் உள்ள நாடுகளுக்கு 17% ஏற்றுமதியும் இந் நாடுகளிலிருந்து 11% இறக்கு மதியும் இருந்தது.

1977—78ஆம் ஆண்டில் இந்தியாவின் ஏற்றுமதி வாணி கத்தில் அமெரிக்காவிற்கு அடுத்த இரண்டாவது இடத்தை

ரஷ்யா பிடித்துள்ளதையும், நமது மொத்த ஏற்றுமதியில் ரஷ்யாவின் பங்கு 12% ஆக இருந்ததையும் நோக்க வேண்டும்.

இறக்குமதியைப் பொறுத்தவரை சோவியத் ரஷ்யா ஐந் தாவது இடத்தை வகிக்கிறது. (முதல் நான்கு நாடுகள் : அமெரிக்கா, மேற்கு ஜெர்மனி, ஈரான், இங்கிலாந்து ஆகியவை). மொத்த இறக்குமதியில் இதன் பங்கு 7% ஆகும்.

(ஈ) பிற முக்கிய நாடுகள்

ஜப்பான், ஈரான், ஆஸ்திரேலியா போன்ற நாடுகளுடனும் நமது வாணிக உறவு வலுவாகவே யிருக்கிறது. ஈரானிடமிருந்து இறக்குமதி செய்வதில் பெரும் பங்கு பெட்ரோல் இறக்குமதியே.

நமது இறக்குமதியில் ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் பங்கு மிகக் குறைந்த நிலையிலேயே (2.4%) உள்ளது. ஆயினும் நமது ஏற்றுமதியில் அந்நாடுகளின் பங்குக் கடந்த பல்லாண்டுகளாய் 7% அளவில் மாறாதிருந்து வருகிறது.

1975—76ஆம் ஆண்டில் இந்தியாவின் இறக்குமதி ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் முக்கிய நாடுகளின் பங்கு கீழே கொடுக்கப் பட்டிருக்கிறது :

நாடுகள்	இறக்குமதி (மொத்த இறக்குமதியில் சதவீதம்)	ஏற்றுமதி (மொத்த ஏற்றுமதியில் சதவீதம்)
அமெரிக்க ஐக்கிய நாடு	24.6	12.9
இங்கிலாந்து	5.2	10.2
மேற்கு ஜெர்மனி	6.9	3.0
சோவியத் ரஷ்யா	5.7	10.5
ஜப்பான்	6.8	10.8
ஆஸ்திரேலியா	2.0	1.1
கானடா	4.4	1.1
ஈரான்	8.9	6.9

வினாக்கள்.

1. உள்நாட்டு வாணிகத்திற்கும், அயல்நாட்டு வாணிகத்திற்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை ?
2. அயல்நாட்டு வாணிகத்தின் நன்மைகளையும் குறைபாடுகளையும் கூறுக.

3. குறிப்பு வரைக :

(அ) சரக்காணையகங்கள் (Indent Houses)

(ஆ) அகற்றீட்டு முகவர்கள் (Clearing Agents)

(இ) அனுப்புகை முகவர்கள் (Forwarding Agents)

4. அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் பயன்படுத்தப்படும் முக்கிய மான ஆவணங்கள் யாவை ?

5. சுருக்கமாக விவரிக்க :

(அ) கப்பல் இரசீது (Bill of Lading)

(ஆ) தோற்றுவாய்ச் சான்றிதழ் (Certificate of Origin)

6. 'சரக்காணை' என்றால் என்ன ? அதன் வகைகள் யாவை ?

7. 'மறு ஏற்றுமதி வாணிகம்' (Entrepot Trade) என்றால் என்ன ?

8. 'நாணய உறுதிக்கடிதம்' குறித்து விளக்கக் குறிப்பு தருக.

9. கீழ்க்கண்ட விலைப் புள்ளிகளை விளக்குக :

(அ) கப்பல் வரை இலவசம் (F.O.B.)

(ஆ) அ. கா. ச. (C.I.F.)

10. 'கப்பல்துறைச் சான்றாணை' (Dock Warrant) பற்றி விவரிக்க.

11. 'சுங்க வரிகள்' என்றால் என்ன ?

12. இறக்குமதி வியாபாரத்தில் பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறை குறித்துச் சுருக்கி வரைக.

13. 'நுழைவுச் சீட்டு' (Bill of Entry) என்றால் என்ன ? 'பார்வைச் சீட்டு' (Bill of Sight) எப்பொழுது பயன் படுத்தப்படுகிறது ?

14. ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறை பற்றி மிகச் சுருக்கி வரைக.

15. கீழ்க்கண்டவற்றின் முக்கியத்துவத்தைக் கூறுக :

(அ) கப்பல் துணைத் தலைவர் இரசீது

(ஆ) கப்பல் இரசீது

16. இந்திய அயல்நாட்டு வாணிகத்தில் இறக்குமதி, ஏற்றுமதிப் பொருள்களில் சில முக்கியமானவற்றைக் கூறுக.

17. இந்தியாவின் வாணிகக் கூட்டாளிகள் பற்றிச் சுருக்கி எழுதுக.

அத்தியாயம் 5

போக்குவரத்து

மக்கள் தம் தேவைகள் நிறைவுபெறுவதற்கு வாணிகம், போக்குவரத்து, நிதி ஆகியவற்றின் பணிகள் இன்றியமையாதவையாக இருக்கின்றன. பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப் படுவது இறுதியில் நுகரப்படுவதற்காகவே. உற்பத்திக்கும் நுகர்வுக்கும் இடையே 'ஆள்', 'இடம்', 'காலம்' சார்ந்த சிக்கல்கள் எழுந்து, உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களும் சேவைகளும் பரிமாற்றம் செய்யப்படுவதற்கு மிகவும் இடையூறாக அமைகின்றன என முன்பே கண்டோம். வாணிகம் இந்த அறை கூவலை ஏற்று வியாபாரம், வியாபாரத் துணைப் பணிகள் ஆகியவற்றின் திறமைமிக்க உதவியோடு, இந்த இடையூறுகளைக் களைவதில் வெற்றி கண்டுள்ளது. இத்துணைப் பணிகளில் ஒன்றுதான் **போக்குவரத்து.** பொருள்கள், சேவைகள் ஆகியவற்றின் உற்பத்திக்கும் பரிமாற்றத்திற்கும் போக்குவரத்தின் உதவி மகத்தானது.

போக்குவரத்தின் பொருள்

தமக்குத் தேவைப்படும் பொருள்களில், எதையாவது உற்பத்தி செய்துகொள்ளுபவர்கள் ஒருசிலரே. பெரும்பாலோர் அவற்றைப் பணம் கொடுத்து விலைக்கு வாங்கிக் கொள்பவர்களாகத்தான் இருப்பர். ஆனால் இங்குப் பொதிந்துள்ள பெரும் சிக்கல் யாதெனின், தேவைப்படும் பொருள்கள் சரியான இடங்களிலும் சரியான காலங்களிலும் அகப்படவேண்டுமே என்பதுதான். இம்மாபெரும் பொறுப்பை ஏற்பதும் நிறைவேற்றுவதும் போக்குவரத்து தான். அதன் பரந்த பொருளில் **போக்குவரத்து** என்பது "சாலை, இரயில், கால்வாய், கடல், விமானம் ஆகிய பலவகைப் போக்குவரத்தும் செம்மையாக இயங்குவதற்கு உறுதுணையாக அமைந்துள்ள எழுத்தர், உடல்-உழைப்பு, மன-உழைப்பு சார்ந்த அனைத்துப் பணிகளையும் ஒருசேரத் தழுவியுள்ள சொல்லாகும்."[1] குறுகிய பொருளில், அது பல்வகைப்பட்ட போக்குவரத்து சாதனங்களின் சேவைகளைக் குறிக்கும் சொல்லாக

[1] S. Evelyn Thomas : Commerce—Its Theory and Practice

விளங்குகிறது. பொருள்களை அவை உற்பத்தி செய்யப்படும் இடங்கள் அல்லது அவை தோன்றியுள்ள இடங்கள் ஆகியவற்றி லிருந்து நுகர்வுக்காக அவை தேவைப்படும் எண்ணிறந்த இடங் களுக்குத் தக்க காலத்தில் கொண்டு சேர்ப்பதற்குப் போக்கு வரத்து வாணிகத்திற்கு உறுதுணையாக அமைந்துள்ளது. தக்க காலத்திலும் தக்க இடங்களிலும் கிடைக்கப்பெறாத பொருள்கள் இருந்தென்ன, இல்லாமல் போயென்ன? தக்க இடங்களிலும் தக்க நேரங்களிலும் கிடைக்கும் பொருள்கள் இடப் பயன்பாட் டையும் காலப் பயன்பாட்டையும் பெறுகின்றன. இவ்வாறு, போக்குவரத்து, வாணிகத்தின் முக்கியப் பகுதியாக விளங்குகிறது.

போக்குவரத்தின் முக்கியத்துவம்

போக்குவரத்தின் பயனாக, சில இடங்களில் பொருள்கள் குவிந்து கிடக்கின்றன; ஏனைய இடங்களில் அவை கிட்டுவ தில்லை எனும் நிலை இப்பொழுதில்லை. போக்குவரத்து மெதுவாகச் செல்வதாகவும், இடர் மிக்கதாகவும், செலவு நிறைந்த சாதனமாகவும் விளங்கிய காலம் ஒன்றிருந்தது. ஆனால் இப்பொழுதோ பொருள்கள் இடம் விட்டு இடம் விரைவாக, பாதுகாப்பாக, சிக்கனமாக, திறம்படக் கொண்டு செல்லப்படுவதற்கு மோட்டார் லாரிகளும், இரயில்களும், நீராவிக் கப்பல்களும், விமானங்களும் எழுந்துள்ளன. தொழில்-வாணிக வளர்ச்சிகளுக்கு ஈடுகொடுக்கும் வகையில் போக்குவரத்தில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டுள்ளதை எவரும் மறுக்கவியலாது. இன்று எழுந்தோங்கியுள்ள பேரளவுத் தொழில்கள் (Large Scale) பெருமளவு, பல்வேறு நிலைகளில் போக்குவரத்தைச் சார்ந்து இயங்கி வருகின்றன; போக்குவரத்து இல்லையேல் அத் தொழில்கள் தமக்குத் தேவைப்படும் கச்சாப் பொருள்களையும் எரி பொருளையும் பெறுவது எங்ஙனம்? அத்தொழில்கள் தம்மிடம் பணிபுரியும் பாட்டாளி மக்களுக்குத் தேவையான உணவு, உடை, பிற இன்றியமையாப் பொருள்களைப் பெறுவது எவ்வாறு? அவை தமது படைப்பாகிய சரக்குகளை நாடெங்கிலும் ஏன், உலகெங் கிலும் பரவிக் கிடக்கும் மக்களுக்குக் கிடைக்குமாறு செய்வது எப்படி? இந்த வினாக்களுக்கு விடையாக அமைந்துள்ளதே போக்குவரத்து. உற்பத்தி போதுமான அளவு, தடையற்று நிகழ்வதற்கும், நுகர்வோருக்குக் குறைந்த விலையில் பொருள்கள் தங்குதடையின்றிக் கிடைப்பதற்கும் மலிவான, விரைவான, திறம்பட்ட போக்குவரத்து வசதி இன்றியமையாதது.

போக்குவரத்து வசதி மலிவானதாக இருப்பது மிக முக்கிய மானது. போக்குவரத்துச் செலவுகளை இறுதியில் ஏற்பவர்

நுகர்வோரே. போக்குவரத்துக் கட்டணங்கள் உயர்வாக இருந்தால் பொருள்களின் விலை கூடும். இதனால் பொருள்களின் தேவை (Demand) பாதிக்கப்பட்டு, உற்பத்தியாளர்களுக்கும் வாணிகர்களுக்கும் கிட்டும் இலாபம் குன்றும் நிலை ஏற்படும். அதுபோலவே, போக்குவரத்து விரைவானதாகவும் திறம்பட்டதாகவும் இருப்பது இன்றியமையாதது. தொழிலுலகில் 'காலமே பணம்' (Time is Money) என்பது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட உண்மை. சரக்குகள் எவ்வளவு விரைவாக விற்கின்றனவோ, அவ்வளவு குறைந்த காலம் அவற்றில் இட்டுள்ள முதல் முடங்கியிருப்பதை நாம் அறிவோம். உற்பத்தியாளர்-வாணிகருக்கு மட்டுமல்ல, நுகர்வோருக்கும் நேரம் முக்கியமான அம்சமாகும்; தக்க நேரத்தில் கிடைக்காத பொருள்கள் கிடைப்பதும் ஒன்று; கிடைக்காமல் போவதும் ஒன்று. அழுகியோ சிதைந்தோ போகும் பொருள்களாகிய மீன், பழங்கள், காய்கறிகள், மலர்கள், பால்பண்ணைப் பொருள்கள் போன்றவற்றைப் போக்குவரத்து செய்வதற்குக் குறிப்பாக 'விரைவு' மிக இன்றியமையாதது என்பது யாவரும் அறிந்த செய்தியே. விரைந்து செல்லும் போக்குவரத்து ஒருபுறமும், குளிர்சாதன வசதிகள் மறுபுறமும் இசைந்து இணைந்து, அழுகும் தன்மைவாய்ந்த பொருள்களுக்கும் பல்லாயிரம் மைல்களுக்கு அப்பால் என்று சொல்லத்தக்க தொலைவுச் சந்தைகளை உருவாக்கித் தந்துள்ளதைப் பாராட்டாமல் இருக்கவியலாது.

பன்னாட்டு மக்களிடையே அண்மை உணர்வையும், சமுதாய-பண்பாட்டுத் தொடர்புகளையும் உருவாக்கித் தருவதில் போக்குவரத்து ஆற்றிவரும் தொண்டு மறத்தற்கரியது. நாட்டிலே ஒற்றுமையுணர்வைத் தோற்றுவிப்பதற்கும் போக்குவரத்து தொண்டாற்றி வருகிறது. நாட்டின் பாதுகாப்பிற்கும் போக்குவரத்து உயிர்நாடியாக விளங்குகிறது.

போக்குவரத்தின் பணிகள்

கடந்த இருநூறு ஆண்டுகளுக்கு மேலாகப் போக்குவரத்தில் ஏற்பட்டுள்ள மாபெரும் முன்னேற்றங்கள் பல முக்கியமான பொருளாதார விளைவுகளை உண்டாக்கியிருப்பதோடு, போக்குவரத்தின் பணிகள் எவ்வளவு முக்கியமானவை என்பதைப் புலப்படுத்துவதாகவும் அமைந்துள்ளன. போக்குவரத்தின் பணிகளாவன:

(1) சந்தையை வளர்க்கிறது — விரிவாக்குகிறது: போக்குவரத்தின் முதன்மையான பணி, உலக அளவில்

பொருள்களை விநியோகிப்பதற்கு உறுதுணையாக இருப்பதேயாம். பொருள்களின் விநியோகம் எளிதாக, விரைவாக, சிக்கனமானதாக நிகழவேண்டும். போக்குவரத்துச் சாதனங்களில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றங்கள் இம்மாபெரும் பொறுப்பிற்கு ஈடுகொடுப்பதற்குத் தமக்குள்ள வலிமையை மெய்ப்பித்துவிட்டன. போக்குவரத்தும், தொடர்பு வசதிகளும் இந்த அளவிற்கு வளர்ச்சி பெற்றிருக்காவிட்டால், பொருள்களின் சந்தை சிறியதாகவும் உள்ளூர் அளவினதாகவுமே இருந்திருக்கும்; இன்று இருப்பது போலச் சந்தைகள் பரந்து பல வட்டாரங்களையும் பல நாடுகளையும் தழுவினவையாக எழுச்சி பெற்றிருக்க முடியாது.

(2) **பேரளவு (Mass) உற்பத்திக்கும், சிறப்பீடுபாட்டிற்கும் (Specialisation) உதவுகிறது :** ஒவ்வொருவரும் தமக்கு வேண்டுவன எல்லாவற்றையும் தாமே செய்துகொள்வதற்குப் பதிலாக, வேளாண்மை தச்சுவேலை போன்ற ஏதாவதொரு குறிப்பிட்ட வினையில் சிறப்பாக ஈடுபடும் நிலையில் மக்களுக்கிடையே உழைப்புப் பகிர்வு (Division of Labour) ஏற்படுகிறது. இதையே ‘ சிறப்பீடுபாடு ’ என்று முன்பெல்லாம் சொல்லப்பட்டது. ஆனால், இப்பொழுது சிறப்பீடுபாடு எனும் சொல் சற்று பண்பட்ட பொருளில் பயன்படுகிறது. சிக்கல்வாய்ந்த செய்முறைகளைக் கொண்ட உற்பத்தியைப் பகுத்து அதில் அடங்கியுள்ள ஒவ்வொரு செய்முறையிலும் ஒருவரோ ஒரு குழுவினரோ சிறப்பாக ஈடுபட்டு உழைத்து அதில் வல்லமை பெறுவதைச் ‘ சிறப்பீடுபாடு ’ என இப்பொழுது அழைக்கிறோம். ‘ சிறப்பீடுபாடு ’ எனும் அம்சம் இப்பொழுது பன்னாட்டளவில் நீட்டிக்கப்பட்ட நிலையில், ஒவ்வொரு நாடும் எந்தப் பொருளை உற்பத்தி செய்வதில் அதற்குப் பிற நாடுகளைக் காட்டிலும் மிகுதியான, சாதகமான வாய்ப்பு இருக்கிறதோ அதில் சிறப்பாக ஈடுபட்டிருக்கிறது. சிறப்பீடுபாடு ஆலை முறையிலான உற்பத்திக்கும், பெரிய அளவிலான (பேரளவு) உற்பத்திக்கும் வழிவகுத்துவிட்டது. சிறப்பீடுபாடு, ஆலை முறை, பேரளவு உற்பத்தி ஆகிய மூன்றும் இணைபிரியாது ஒன்றோடொன்று கைகோர்த்துச் செல்பவை. இவை மூன்றும் வளர்ச்சி பெறுவதற்குப் போக்குவரத்து பெரிதும் உதவியிருக்கிறது. சிறப்பீடுபாடு செம்மை பெறுவதற்கும், பல பொருள்களின் உற்பத்தி பேரளவில் நிகழ்வதற்கும் போக்குவரத்தில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றம் ஆதாரமாக விளங்கியிருக்கிறது. விரைந்துசெல்வதும், உலக நாடுகளை இணைக்குமாறுமாகப் போக்குவரத்து வளர்ச்சி பெற்றிராவிட்டால், மக்கள் உள்ளூரில் அகப்படும் பொருள்களையோ, அவரவர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்

களையோ மட்டும் நுகர்ந்து கொண்டிருக்க வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டிருக்கும். பேரளவு உற்பத்திக்கு வழிவகுப்பதன் மூலம் போக்குவரத்து பொருள்களின் 'உற்பத்தி அடக்கம்' (Cost of Production) குறைவதற்கும் உதவியாக இருந்து வருகிறது.

(3) **உழைப்பும் முதலும் இடம்விட்டு இடம் செல்ல உதவுகிறது:** மக்கள் இடம் விட்டு இடமும், நாடு விட்டு நாடும், செல்வதற்குப் போக்குவரத்து வசதியளிக்கிறது. தமிழர்கள் இந்தியாவின் பிற பகுதிகளிலும், இலங்கை, பர்மா, மலேசியா, மேற்கத்திய நாடுகள் போன்ற அயல்நாடுகளிலும் குடியேறியுள்ளதை ஈண்டு எடுத்துக்காட்டாக் கூறலாம். அதுபோலவே முதலும் (Capital) தொழில்நுட்பமும் இடம் விட்டு இடம் செல்வதற்குப் போக்குவரத்து உதவிபுரிகிறது. ரஷ்யா, ஜெர்மனி, இங்கிலாந்து போன்ற நாடுகளிலிருந்து முதலீடும், தொழில் நுட்பமும், இந்தியாவிற்கு வந்ததற்கு நம் நாட்டிலுள்ள எஃகு ஆலைகள் சான்றாக விளங்குகின்றன. வளர்ச்சியுற்றுள்ள (Developed) நாடுகளிலிருந்து வளர்ந்துவரும் (Developing) நாடுகளுக்கு அறிவும் தொடர்புகளும் பாய்ந்து வருகின்றனவென்றால் அதைப் போக்குவரத்து படைத்த புரட்சி என்று கூறாமல் வேறெங்ஙனம் சிறப்பித்துக் கூற இயலும்? உழைப்பும் முதலும் இலாபகரமாகப் பயன்படுத்தப்படுவதற்குப் போக்குவரத்து உருவாக்கித்தரும் வாய்ப்புகள் எண்ணிறந்தவையன்றோ?

(4) **பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது:** போக்குவரத்தில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றம் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு நிரம்ப உதவிடுகிறது. கச்சாப் பொருள்கள், எரிபொருள், உழைப்பு (Labour) முடிவுற்ற பொருள்கள் (அதாவது **உற்பத்தி முடிவுற்ற** பொருள்கள் — Finished Products), முதல், தொழில்நுட்பம் ஆகியவற்றைத் தேவையான இடங்களுக்குக் கொண்டுசெல்லும் சாதனம் என்ற முறையில், போக்குவரத்து அனைத்துத் தொழில்களும் — வேளாண்மை முதலாகத் தயாரிப்புத் தொழில்கள் ஈறாக அனைத்தும்—வளர்வதற்கு அருஞ்சேவை புரிகிறது. அறிவியல் அடிப்படையிலும் வாணிகப் பெற்றியோடும் வேளாண்மை வளர்ந்திருக்கிறது என்றால்—தாதுப்பொருள் வளங்களும் எரி எண்ணெய் வளங்களும் பெரிய அளவில் தோண்டியெடுக்கப்படுகின்றன என்றால்—அதற்குரிய பாராட்டு போக்குவரத்தையே பெருமளவு சாரும்.

(5) விலைவாசி நிலையாக இருப்பதற்கு உதவுகிறது : பொருள்களை அவை ஏராளமாகக் கிடைக்கும் இடங்களிலிருந்து அவை கிடைப்பதற்கு அருமையாகவுள்ள இடங்களுக்கு விரைவாகவும் பெரிய அளவிலும் கொண்டு செல்வது போக்குவரத்து. இதன் பயனாக உள்நாட்டில் மட்டுமல்லாது நாட்டுக்கு நாடும் விலைவாசிகள் வேறுபடுவது குறைக்கப்படுகிறது. இவ்வாறு அது பொருள்களுக்கு இடப் பயன்பாட்டையும் காலப் பயன்பாட்டையும் அளிக்கிறது.

போக்குவரத்தின் வகைகள்

போக்குவரத்தை மூன்று முக்கிய வகைகளாகப் பகுக்கலாம் :

(i) நிலப் போக்குவரத்து

(ii) நீர்ப் போக்குவரத்து

(iii) வான்வழிப் போக்குவரத்து

ஒவ்வொரு வகையிலும் பல மாதிரியான போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் உள. இவற்றில் பல பழமையானவை ; சில புதுமையானவை. இவை அனைத்தைப்பற்றியுமே அறிவது தேவையற்றதாகையால், அவற்றில் முக்கியமானவற்றை மட்டும் காண்போம். அவையாவன :

I. நிலப் போக்குவரத்து

(அ) பொதி விலங்குகள்

(ஆ) மாட்டு வண்டிகள்

(இ) மோட்டார் லாரிகளும் பேருந்துகளும்

(ஈ) டிராம்

(உ) இரயில்

II. நீர்ப் போக்குவரத்து

(அ) நதி, கால்வாய்ப் போக்குவரத்து

(ஆ) கடல் போக்குவரத்து

III. வான்வழிப் போக்குவரத்து

நிலப் போக்குவரத்து

பொதிவிலங்குகள்

மலை, காடு, பாலைவனம் போன்ற பகுதிகளிலும் பின் தங்கியுள்ள பகுதிகளிலும் குதிரை, கோவேறு கழுதை, கழுதை, யானை, ஒட்டகம் போன்ற பொதி விலங்குகள் சிறுசிறு சுமைகளை ஏற்றிச் செல்லப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. பாலை நிலங்களில் ஒட்டகங்களும், காடுகளில் பெரும்பெரும் மரத் துண்டுகளை ஏற்றிச் செல்ல யானைகளும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. பொதுவாக நவீனப் போக்குவரத்தைப் பயன்படுத்த இயலாத பகுதிகளிலும், சிறுசிறு சுமைகளைக் கொண்டுசெல்வதற்கு நவீனப் போக்குவரத்து தேவையற்றது என்ற நிலையிலும் பொதிவிலங்குகள் ஏற்றவையாக உள்ளன.

பொதி விலங்குகளைப் பயன்படுத்துவதில் சில நன்மைகள் உள. குறுகலான தடங்களிலும், மலைப் பகுதிகளிலும் சிற்றளவுச் சுமைகளைக் கொண்டுசெல்ல அவை ஏற்றவை. மழைக் காலங்களில், சாலைகள் நவீனப் போக்குவரத்துக்குப் பயன்படாத முறையில் சகதியாக இருப்பினும், அவற்றை இந்த விலங்குகள் பயன்படுத்த இயலும். பொதி விலங்குகளை வாங்குவதற்கும், பராமரிப்பதற்கும் தேவையான தொகை குறைவானதாகையால், அவை மலிவான போக்குவரத்துச் சாதனமாகத் திகழ்கின்றன.

பொதி விலங்குகளைப் பயன்படுத்துவதில் சில குறைபாடுகளும் உண்டு. அவையாவன: (i) பொதி விலங்குகள் மெதுவாகச் செல்பவை; அவை விரைவுப் போக்குவரத்திற்கு ஏற்றவை அல்ல. (ii) சிற்றளவுச் சுமைகளுக்கே அவை ஏற்றவை. பெரும் சுமைகளை அவை ஏற்றிச் செல்ல இயலா.

மாட்டு வண்டிகள்

இந்தியாவில் பொருள்களையும் ஓரளவு மக்களையும் ஏற்றிச் செல்வதற்கு கிராமப் பகுதிகளில் பெருவாரியாகப் பயன்படுத்தப்படும் சாலைப் போக்குவரத்து மாட்டு வண்டியே. கிராமங்கள் நம் நாட்டின் முதுகெலும்பாகும். நமது நாட்டின் பொருள் போக்குவரத்தில் 70 விழுக்காடு கிராமங்களில் பொதிந்துக் கிடக்கிறது. எனவே நமது கிராமங்களில் மாட்டு வண்டி தலையாய போக்குவரத்துச் சாதனமாகத் திகழுகிறது. இது கிராமங்களை, அண்மையிலுள்ள சந்தைகளோடும் இரயில் நிலையங்களோடும் இணைக்கிறது. கிராமங்களில் உற்பத்தியாகும் விளைபொருள்களை விற்பதற்குச் சந்தைகளுக்கும், நுகர்வோர் அப்பொருள்களைச் சந்தையிலிருந்து கிராமங்களுக்கும் கொண்டுசெல்

வதற்கு இது பயன்படுகிறது. இதன் முக்கியத்துவத்தை மோட்டார் லாரிகள்கூட வெகுவாகக் குறைத்திடவில்லை.

மாட்டு வண்டியின் நன்மைகள்

(1) ஒப்புநோக்கின் இது ஒரு மலிவான போக்குவரத்துச் சாதனமாகும். உள்ளூரில் கிடைக்கும் பொருள்களைக் கொண்டு வண்டி செய்யப்படுகின்றது. மாடுகள், வண்டி இவற்றில் இடும் முதலீடும், அவற்றைப் பராமரிப்பதற்கு ஆகும் செலவும் குறைவானது.

(2) மேடுபள்ளங்கள் நிறைந்ததும், மழைக்காலங்களில் சகதியாகக்காட்சி தருவதுமான கிராமச் சாலைகளுக்கு இது மெத்தப் பொருத்தமானது என்பதை வலியுறுத்தத் தேவையில்லை.

மாட்டு வண்டியின் குறைபாடுகள்

(1) இது விரைவான போக்குவரத்திற்கு ஏற்ற சாதனமல்ல. இது மெதுவாகவே செல்லக்கூடியது.

(2) இது பொருள்களைப் பெருமளவு ஏற்றிச் செல்வதற்கு உகந்ததல்ல.

மோட்டார் லாரிகளும் பேருந்துகளும்

நினைவிற்கு அப்பாற்பட்ட காலத்திலிருந்து சாலைப் போக்குவரத்து இயங்கி வருகிறது. நாகரிகத்தின் தொடக்க காலம் தொட்டு, சாலைகளை அமைக்கவும், சக்கரம் பூட்டிய வண்டிகளைப் பயன்படுத்திப் பொருள்களையும் மக்களையும் ஏற்றிச் செல்லவும் முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டு வருகின்றன. தொடக்கத்தில் மக்கள் பொதி விலங்குகள், மாட்டு வண்டிகள் போன்ற பழமையானவையும் பின்தங்கியவையுமான சாதனங்களைப் பயன்படுத்தி வந்தனர். இப்பொழுது மோட்டார் லாரிகளும் பேருந்துகளும் எழுச்சி பெற்றுப் போக்குவரத்தில் புரட்சியை உண்டுபண்ணி விட்டன. இவை விரைந்து செல்பவை; பொருள்களைப் பெருமளவில் ஏற்றிச்செல்லும் திறம்பெற்றவை. பெட்ரோல் பொறியும் (Engine) அதையடுத்து டீசல் பொறியும் தோன்றிய பின்னர் அவை ரயில்களோடு கடுமையாகப் போட்டி போட்டுக் கொண்டு இயங்கி வருகின்றன. டிராம் வண்டிகளின் செல்வாக்கு குன்றியதற்கும் அவை பல இடங்களில் அறவே மறைந்து பட்டதற்கும் மோட்டார் பேருந்துகளே காரணமாகும்.

மோட்டார் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

சாலைகள் வாணிகத்தின் உயிர்நாடியாகும். எல்லாப் போக்குவரத்தும் தொடங்குவதும் சாலையிலே; முடிவதும் சாலையிலே. மேலும் இவை நாட்டின் வெவ்வேறு பகுதிகளை இரயில் நிலையங்களோடும் சந்தைகளோடும் இணைக்கின்றன. தொழில்களுக்குத் தேவைப்படும் கச்சாப் பொருள்களை விளைவித்துத் தருவது கிராமங்கள்; அத்தொழில்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்குச் சந்தையாக அமைவதும் கிராமங்களே. இத்தகைய பயன்மிக்க கிராமங்களைத் தக்கவாறு பயன்படுத்திக் கொள்ள உதவுவது சாலைகள். சாலைப் போக்குவரத்தில் முன்னணியில் நிற்பது மோட்டார் போக்குவரத்து. அது நல்கும் பல்வேறு நன்மைகளை இப்பொழுது காண்போம்.

(1) **நெகிழ்வுத்திறன்:** நெகிழ்வுத்திறனே மோட்டார் போக்குவரத்தின் மாபெரும் சிறப்பாகும். பட்டிதொட்டிகளுக்கெல்லாம் செல்லும் திறன் அதற்கு இருக்கிறது. இரயிலைப் போன்று குறிப்பிட்ட பாட்டையினின்று விலகிச் செல்லவே இயலாத நெகிழ்ச்சியற்ற தன்மை மோட்டார் போக்குவரத்திற்கு இல்லை. மோட்டார் போக்குவரத்து அது செல்லும் தடத்தையோ, நேரத்தையோ, இயங்கும் பகுதியையோ எப்பொழுது வேண்டுமாயினும் மாற்றிக் கொண்டு இயங்கலாம். அது பொருள்கள் எங்கிருப்பினும் அங்கு சென்று ஏற்றிக்கொள்ளும் திறனும், எங்கு வேண்டுமாயினும் ஆங்காங்கு இறக்கிச் செல்லும் வலிமையும் பெற்றிருக்கிறது.

(2) **முழுமையான வசதி:** தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளோருக்கு இது முழுமையான வசதி நல்குகிறது. நேராக ஆலைகளுக்கோ, கழனிகளுக்கோ சென்று பொருள்களை ஏற்றிக்கொண்டு அவற்றை வாங்குவோரின் இருப்பிடங்களிலேயே இறக்கிச்செல்லும் வசதியை இது அளிக்கிறது. ஆகவே இடையிடையே பொருள்களை வண்டிக்கு வண்டி மாற்றவேண்டிய தேவையையும் அதனால் பொருள்களுக்கு ஏற்படத்தக்க சேதத்தையும் இது தவிர்க்கிறது. இரயிலில் நிலைமை இவ்வாறில்லை. இரயில் நிலையங்களுக்கு எடுத்துச் செல்லப்படும் சரக்குகள் அங்கு வண்டிகளிலிருந்து இறக்கப்பட்டு இரயில் பெட்டிகளில் ஏற்றப்படுகின்றன. சேரிடம் சேர்ந்ததும் அங்கு சரக்குகள் இரயில் பெட்டிகளிலிருந்து இறக்கப்பட்டு, வண்டிகளில் ஏற்றப்பட்டு, அவற்றைப் பெற உரியவரின் இல்லங்களில் அல்லது கிடங்குகளில் இறக்கப்படுகின்றன. இவ்வாறு சரக்குகள் ஒரே பயணத்தினூடே பலமுறை ஏற்றப்படுவதும் இறக்கப்படுவதும் செலவை அதிகப்படுத்துவதோடு, காலதாமதத்தையும் சரக்குகளுக்குச் சேதத்தையும் அதிகப்படுத்துகிறது.

(3) **பொருத்தம்:** பொருள்களையோ மக்களையோ குறைந்த தொலைவுகளுக்கு ஏற்றிச் செல்வதற்கு மோட்டார் போக்குவரத்தே மிகவும் ஏற்றது. வழி நெடுகவுள்ள அனுப்பீடு பெறுநர்கள் (Consignees) பலருக்கு அவரவர்களுக்குரிய சிற்றளவுச் சரக்குகளைக் கொடுத்துக் கொண்டே செல்வதற்கும் இது தக்க போக்குவரத்தாகும். இர்யில் பெட்டிகளைக் காட்டிலும் லாரியின் கொள்திறன் (Capacity) குறைவாக இருப்பதால் ஓரளவு பொருள் களையே ஏற்றிச்செல்ல விழையும் சிறு வாணிகர்களுக்கும் அவரவர்களுக்கென்று தனித்தனியே லாரிகளை அமர்த்திக் கொள்ள இயலுகிறது. விரைந்து ஏற்றிச்செல்லப்பட்டுச் சீக்கிரம் சேர்ப்பிக்கப்படவேண்டிய பொருள்களுக்கு — அழுகும்தன்மை வாய்ந்த பொருள்கள் போன்றவற்றிற்கு — மிகவும் ஏற்றது மோட்டார் போக்குவரத்தே. அதுபோலவே, திடுமென எழும் தேவையை நிறைவேற்றுவதற்குப் பொருள்களை விரைந்து கொண்டு செல்வதற்கும் இப்போக்குவரத்தே உகந்தது.

(4) **சிக்கனமானது:** லாரிகளில் ஏற்றிச் செல்லப்படும் சரக்கு களுக்கு விரிவான கட்டுமம் (Packing) தேவையில்லை. லாரி களில் சரக்கு ஏற்றிச்செல்வோர் அவர்களும் கூடவே செல்வதும் அவர்களது மேற்பார்வையில் சரக்குகள் ஏற்றப்படுவதும் இறக்கப் படுவதும் நாம் கண்கூடாகப் பார்க்கும் நிகழ்ச்சியே. இதனால் சரக்குகள் களவு போவதும் சேதமடைவதும் குறைக்கப்படு கின்றன. சிறு தொலைவுகளுக்கும், சிற்றளவுச் சுமைகளுக்கும் லாரிக் கட்டணம் இரயில் கட்டணத்திற்குக் குறைவாகவே இருக்கும். லாரிப் போக்குவரத்தில் இடையிடையே சரக்குகளை ஏற்றியிறக்கும் தேவை இல்லாதிருப்பதுவும் செலவைக் குறைக் கிறது. இரயில் பாதையைக் காட்டிலும் சாலை அமைப்பதற்குச் செலவு குறைவாக ஆகும். சாலையைப் பயன்படுத்துவோர் அதை அமைப்பதற்கும் பராமரிப்பதற்குமாகச் செலுத்தும் கட்டணம் மிகமிகக் குறைவானது.

(5) **விரைவு:** சிறு தொலைவுகளுக்குச் சரக்குகளை ஏற்றிச் செல்வதில் மோட்டார் போக்குவரத்து இரயில் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் விரைவு மிக்கது. விரைந்த போக்குவரத்தும், வாங்கு பவர்களிடம் சரக்குகளை உரிய நேரத்தில் சேர்ப்பித்தலும் வாணி கர்களுக்கு விற்பனையைப் பெருக்குகின்றன.

(6) **பணி:** கிராமப்புறங்களை இரயில் நிலையங்களுடனும், சந்தைகளுடனும், அண்மையிலுள்ள நகர்களுடனும், இணைப் பதன்மூலம் அப்பகுதிகளுக்கு மோட்டார் போக்குவரத்து

ஆற்றிடும் பணி மதிப்பு வாய்ந்தது. இரயில், விமானம், நீர்வழி (Waterway) போன்ற பிற வகைப் போக்குவரத்துகளுக்கு இது போக்குவரத்தை ஊட்டும் சாதனமாக மிளிர்கிறது. இது அண்மையிலுள்ள நகரங்களுக்கும் மாநகர்களுக்கும் கனி வகைகள், காய்கறிகள், பால்பண்ணைப் பொருள்கள் போன்றவற்றைப் புது மெருகு குலையாமல் கொண்டுசென்று அளிக்கிறது. மேடுகளைக் கடப்பதில் இது இரயில் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் வலிமை மிக்கதாகத் திகழ்வதால், மலைசார்ந்த பகுதிகளில் இப்போக்குவரத்தின் இன்றியமையாமை குறிப்பிடத்தக்கதாக விளங்குகிறது. இது அரசுக்குப் பெரு வருவாய் ஈட்டித் தருவதோடு, மக்களுக்கும் நிரம்ப வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கித் தருகிறது.

மோட்டார்ப் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள்

(1) **நம்பகமற்றதன்மை :** மோட்டார் போக்குவரத்துக்குக் கால அட்டவணை கிடையாது. எனவே இது குறித்த நேரத்தில் முறைப்படி வரும் என்று நம்பியிருக்கவியலாது. மழைக் காலத்தில் வெள்ளமும் குளிர்காலத்தில் பனிக்கட்டிகளும் குறுக்கிட்டு சாலைகளைப் போக்குவரத்திற்கு ஏற்றவையாக இல்லாமல் செய்து விடுவதும் மோட்டார் போக்குவரத்தின் நம்பகமற்ற தன்மையை அதிகப்படுத்துகிறது.

(2) **பொருத்தமின்மை :** நெடுந் தொலைவுகளுக்குப் பொருள்களை ஏற்றிச் செல்வதற்கு மோட்டார் போக்குவரத்து உகந்ததல்ல. அதே போன்று, கச்சாப் பொருள்கள், வேளாண்மை விளைபொருள்கள் போன்ற தாழ்நிலைப் பொருள்களையும், பருமன் மிக்க பொருள்களையும் ஏற்றிச் செல்வதற்கு மோட்டார் போக்குவரத்து பொருத்தமானதோ சிக்கனமானதோ அல்ல.

(3) **விபத்துக்களும் பழுதுபடுதலும் :** மோட்டார் போக்குவரத்து அடிக்கடி பழுதுபடக் கூடியது; விபத்திற்கு உட்படத்தக்கது. குளிர்காலத்தில் பனி விழும்பொழுதும், மழைக் காலங்களிலும் மோட்டார் போக்குவரத்து நடைபெறுவது அரிது.

(4) **கட்டணங்கள் சீரற்று இருத்தல் :** பல்வேறுபட்ட மக்களும் நிறுவனங்களும், மோட்டார் போக்குவரத்தை நடத்துகின்றனர். ஒரே வகையான பொருள்களுக்கு இவர்கள் வெவ்வேறு கட்டணங்கள் விதிக்கின்றனர். இவ்வாறு கட்டணங்

களிலுள்ள சீரற்றதன்மை சில சமயங்களில் வாணிகர்கள் சுரண்டப் படுவதற்கு வழிவகுத்து விடுகிறது.

(5) **விரைவு வரையறை (Speed Limit) :** பொதுமக்கள் பாதுகாப்பை முன்னிட்டு மோட்டார் போக்குவரத்தின் விரைவுக்கு வரையறை விதிக்கப்படுவது வழக்கம். விரைவுக்கு வரையறை இருப்பது நன்மை பயக்கத்தக்கதேயாயினும், சிலபோழ்து இது ஒரு குறைபாடாக வெளிப்படுகிறது.

ஈண்டு ஒரு முக்கிய செய்தியைச் சுட்டிக்காட்டுவது பயன் மிக்கது. மோட்டார் போக்குவரத்தின் நன்மைகளும் குறைபாடுகளும் சாலைப் போக்குவரத்திற்கும் பொருந்துவனவாகும்.

இந்தியாவில் சாலைப் போக்குவரத்து

தேசிய நெடுஞ்சாலைகள், மாநில நெடுஞ்சாலைகள், மாவட்டச் சாலைகள், கிராமச் சாலைகள் (ஊரகச் சாலைகள்) என நான்கு வகையாக இந்தியாவில் சாலைகள் பாகுபாடு செய்யப்படுகின்றன. தேசிய நெடுஞ்சாலைகளை அமைப்பதும் பராமரிப்பதும் மைய அரசின் பொறுப்பாகும். ஏனைய சாலைகளுக்கு அந்தந்த மாநில அரசுகள் பொறுப்பாகும்.

சாலைகளின் நீளத்தை எடுத்துக்கொண்டால் உலகின் மிகப் பெரிய நாடுகளில் இந்தியாவும் ஒன்று. 1974—75ஆம் ஆண்டில் இந்தியாவிலிருந்த சாலைகளின் மொத்த நீளம் 12.15 இலட்சம் கிலோ மீட்டர். அவற்றில் தார் இடப்பட்ட சாலைகளின் நீளம் 4.93 இலட்சம் கிலோ மீட்டர். நாடு விடுதலை பெற்றதிலிருந்து நாம் சாலைப் போக்குவரத்தில் வெகுவாக முன்னேறியிருக்கிறோம்.

நம் நாட்டிலுள்ள பெரும்பான்மையான மாநிலங்கள் பேருந்துப் (Bus transport) போக்குவரத்தை நாட்டுடைமை ஆக்கிவிட்டன. லாரிப் போக்குவரத்து தனியார் துறையிலேயே தொடர்ந்து இருந்து வருகிறது.

இந்தியாவில் 1973—74 ஆம் ஆண்டு ஏற்றிச் செல்லப்பட்ட மொத்த பொருள்களில் சாலைப் போக்குவரத்தின் பங்கு 30.7 விழுக்காடும் இரயில் போக்குவரத்தின் பங்கு 69.3 விழுக்காடும் ஆகும். 1975—76ஆம் ஆண்டு சாலைப் போக்குவரத்து அரசுக்கு ஈட்டித்தந்த வருவாய் ரூ. 1476 கோடியாகும்.

டிராம் வண்டி

மாநகர்களுக்கு ஏற்ற போக்குவரத்துச் சாதனமாக டிராம் வண்டிகள் 19ஆம் நூற்றாண்டில் தோற்றம் பெற்றன. தொடக்கத்தில் அவை குதிரைகளால் இழுக்கப்பட்டன; பிறகு நீராவியால் இயக்கப்படுவனவாக இருந்தன; இப்பொழுது அவை மின் விசையால் இயங்குகின்றன. அவை அதிக அளவு மக்களை ஏற்றிச் செல்லும் திறமுடையவை. எனவே அவை மாநகர்களில் உச்ச நேரங்களில் காணப்படும் பெருமளவு போக்குவரவைச் சமாளிக்க வல்லவை. மோட்டார் பேருந்துகள் செல்வாக்குப் பெறப்பெற, டிராம் வண்டிகள் வீழ்ச்சியடையத் துவங்கியதோடு, பல இடங்களில் அவை அறவே மறைந்துவிட்டன. சென்னை மாநகரில்கூட 1953ஆம் ஆண்டு வரை டிராம் வண்டிகள் இயங்கி வந்தன எனும் செய்தி இன்றைய இளைஞர்களுக்கு வியப்பளிக்கலாம்.

டிராம் வண்டிகளின் நன்மைகள் :

(1) மக்கள் நடமாட்டமும் போக்குவரத்து ஓட்டமும் அதிகமாக உள்ள சாலைகளிலும் நெருக்கடிமிக்க வீதிகளிலும் டிராம் வண்டிகள் இயங்கக்கூடியவை.

(2) டிராம் வண்டிகள் பாதுகாப்பான போக்குவரத்துச் சாதனமாகும். அவை மெதுவாகச் செல்பவை; விபத்துகளுக்கு இலக்காக வாய்ப்பில்லாதவை.

(3) டிராம் வண்டிகள் மலிவானதொரு போக்குவரத்துச் சாதனமாகும். அதிக மக்களை ஏற்றிச் செல்வதற்கு அதற்குள்ள திறன், அதன் குறைவான தேய்மானம், அதன் குறைவான முதலீடு ஆகியவையே இந்த மலிவுத் தன்மைக்குக் காரணங்களாகும்.

டிராம் வண்டிகளின் குறைபாடுகள்

(1) டிராம் வண்டிகள் இருப்புப்பாதை மீது இயங்குவதால் அவை முன்பே தீர்மானித்து அமைக்கப்பட்ட பாதையிலிருந்து விலகிச்செல்ல இயலாது. இரயில்களைப் போலவே அவையும் நெகிழ்வுத்திறன் அற்றவை.

(2) டிராம் வண்டிகள் மெதுவாக இயங்கும் தன்மைத்தன. அவசரப் பயணத்திற்கும் விரைந்து செல்வதற்கும் அவை ஏற்றவையல்ல.

(3) இரயில்களைப் போலவே டிராம் வண்டிகளுக்கும் இருப்புப்பாதை அமைக்க வேண்டியதாக இருப்பதால் பெருத்த முதலீடு தேவைப்படுகிறது.

இரயில் போக்குவரத்து

1930—40 ஆம் ஆண்டுகளில் மோட்டார் போக்குவரத்து செல்வாக்கு பெறும்வரை, இரயில் போக்குவரத்து முற்றுரிமை (Monopoly) பெற்றுத் திகழ்ந்தது. இது தற்காலத்திய இயந்திரப் போக்குவரத்தின் முன்னோடியாகும். அமெரிக்கா, ரஷ்யா போன்ற சில நாடுகள் முன்னேற்றம் அடைவதற்கு இப்போக்கு வரத்து மிகவும் உதவியாக இருந்திருக்கிறது. பளுமிக்க பொருள்களை நெடுந்தொலைவுகளுக்குக் கொண்டு செல்வதற்கு இரயில் போக்குவரத்து மலிவானதும் விரைவானதுமாகும். நிலப் போக்குவரத்து முறையில் இரயில்கள் ஒரு புரட்சியையே விளை வித்தன என்று சொன்னால் அது மிகையாகாது.

பாதை போட, பாலங்கள் அமைக்க, இயந்திரங்கள் வாங்க எனப் பலவகைகளில் இரயில் போக்குவரத்தை அமைக்கப் பெருத்த முதலீடு தேவைப்படுகிறது. இரயில்கள் இன்றியமை யாத பொதுப்பணி புரிகின்றன. நாட்டின் மிகப்பெரிய பொதுப் பயன் அமைப்புகளில் ரயில் போக்குவரத்தும் ஒன்றாகும். இதற்குப் பாதை அமைத்துத் தருவதற்குப் பிறருடைய சொத் துரிமைகளில் தலையிட வேண்டியதாக இருக்கிறது. கோடிக் கணக்கான மக்களின் பாதுகாப்பு இதன் கையிலிருக்கிறது. எனவே இப் போக்குவரத்து அரசுக் கட்டுப்பாட்டுக்கு உட்பட்டிருப் பதோடு பல நாடுகளில் நாட்டுடமையாக்கப்பட்டும் இருக்கிறது. இதன் முற்றுரிமை நிலை, அரசுக் கட்டுப்பாடு இருக்க வேண்டு வதை வலியுறுத்துகிறது. அப்பொழுதுதான் பொதுமக்கள் சுரண்டப்படுவது தவிர்க்கப்படும்.

இரயில் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

(1) **பொருத்தம்:** பளுவும் பருமனும் மிக்க பொருள்களை நெடுந்தொலைவுக்குக் கொண்டு செல்வதற்கு இரயில்கள் மிகவும் ஏற்றவை. டீசல்பொறி தோன்றியதற்குப் பிறகு மோட்டார் போக்குவரத்து மலிவானதாக ஆகியதும், லாரிகள் மிக அதிகமான

பொருள்களை ஏற்றிச்செல்லும் திறனைப் பெற்றதும் உண்மையே. இருப்பினும் இரயில்கள் இந்த அம்சத்தில் அவற்றின் உயர்வை இன்னும் இழக்கவில்லை.

(2) மலிவுத்தன்மை : நெடுந்தொலைவுப் போக்குவரத்துக்கு சாலைப் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் இரயில் போக்குவரத்து மலிவானது.

(3) நம்பகமான தன்மை : இது ஒழுங்காக நடைபெறக் கூடியதும், நம்பகமானதுமான போக்குவரத்தாகும். இது முறையான கால அட்டவணைப்படி ஆண்டு முழுவதும் நடைபெற வல்லது. மழையோ, வெயிலோ, எதுவாயினும் இரயில் போக்குவரத்து நடைபெற்றுக்கொண்டே இருக்கும்.

(4) விரைவு : இரயில்கள் விரைவு மிக்கவை. எனவே நெடுந்தொலைவுகளுக்குப் பொருள்களை ஏற்றிச்செல்ல இவை மோட்டார் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் குறைந்த காலமே எடுத்துக்கொள்கின்றன.

(5) பாதுகாப்பு : ஏற்றிச் செல்லப்படும் பொருள்களுக்கு, மோட்டார் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் இரயில்கள் மிக்க பாதுகாப்பு அளிக்கின்றன. வெயில், மழை இன்ன பிறவற்றால் பாதிக்கப்படாதவாறு இரயிலில் மூடிய பெட்டிகளில் பொருள்கள் கொண்டு செல்லப்படுவது நாம் அறிந்ததே.

இரயில் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள்

(1) பளுகுறைவான பொருள்களை குறுந்தொலைவுகளுக்குக் கொண்டு செல்வதற்கு மோட்டார் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் ரெயிலில் கட்டணங்கள் உயர்வானவையே. பளு குறைந்த பொருள்களின் குறும் பயணத்திற்கு ஒப்பிடற்கரிய அளவு மோட்டார் போக்குவரத்து ஏற்றதாகவும் மலிவானதாகவும் திகழுகிறது. இதுவே குறும் பயணப் பொருள்களை மோட்டார்ப் போக்கு வரத்து பெருமளவு கவர்வதற்குக் காரணமாகும்.

(2) இரயில்கள் இருப்புப்பாதையோடு கட்டுண்டு கிடப்பதால், அவை குறித்த பாதையிலிருந்து விலகிச் செல்ல இயலாது. எனவே இரயில் போக்குவரத்து நெகிழ்வுத்திறன் அற்றது. குறிப்பிட்ட இடங்களுக்கிடையேதான் இரயில்கள் செல்ல இயலும். லாரிகளைப்போல இரயில்கள் ஆலைகளுக்கே சென்று பொருள்களை ஏற்றிக்கொள்ளவும், இறக்கவேண்டிய

இடங்களுக்கே சென்று பொருள்களை இறக்கவும் இயலாமல் இருப்பது அவற்றைச் சார்ந்துள்ள குறைபாடாகும்.

(3) இரயில் போக்குவரத்தை அமைக்கப் பெருத்த முதலீடு தேவைப்படுகிறது. அதைப் பராமரிக்கவும் திரும்பத் திரும்பப் பெரும் செலவு செய்ய வேண்டியதாக இருக்கிறது. நிலையாகப் போதுமான போக்குவரவைப் பெறும் வாய்ப்பு இருந்தாலன்றி இரயில்கள் சிக்கனமாக இயங்க இயலாது. கிராமப்பகுதிகள் இந்த வாய்ப்பை நல்குவது அரிதாகையால், இரயில்கள் அங்கு சிக்கனமாக இயங்க முடியாதது தெளிபு. எனவே இரயில்கள் கிராமப்புறப் போக்குவரவை மோட்டார் வண்டிகளுக்கு விட்டுக் கொடுக்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படுகிறது.

(4) இரயில் போக்குவரத்தின்போது இடையிடையே பொருள்களை ஏற்றி இறக்கவும் கையாளவும் வேண்டியதாக இருப்பதால், பொருள்கள் களவு போவதற்கும் உடைவதற்கும் சேதமுறுவதற்குமான வாய்ப்புகள் மிகுதியாக இருக்கின்றன. பொருள்களை இரயில் நிலையங்களுக்குக் கொண்டு செல்லுதலும் அங்கிருந்து எடுத்து வருதலும் தவிர்க்க முடியாதாகையால், தாமதமும் கூடுதல் செலவும் ஏற்பட வழியிருக்கிறது. இக் காரணங்களால்தான் கட்டணம் சற்று உயர்வானதாக இருப்பினும் மக்கள் மோட்டார் போக்குவரத்தை அதிகம் விரும்புகின்றனர்.

(5) முற்றும் பயன்படுத்தப்படாத நிலையில் இரயில் பெட்டிகள் பாதி காலியாக ஓடினால், நாட்டுக்குப் பெரிய இழப்பு ஏற்படும். போதுமான போக்குவரவு இல்லை என்று இரயில்களை நிறுத்துவதும் நாட்டுக்குப் பேரிழப்பை உண்டாக்கும். இரயில் போக்குவரத்து அமைப்பும் இயக்கமும் இடையறாது திட்டமிடவும் கணிக்கவும் வேண்டிய செய்திகளாகும். இவற்றில் எதில் குறைபாடு இருந்தாலும் அது நாட்டை மாபெரும் இழப்பில் ஆழ்த்தும்.

இக்குறைபாடுகள், வேறு பல வரையறைகள் காரணமாகவே, இரயில்கள் மோட்டார் போக்குவரத்திடமிருந்து கடும் போட்டியைச் சந்திக்க வேண்டியதாக இருக்கிறது. ரெயில் போக்குவரத்திற்கும் சாலைப் போக்குவரத்திற்குமிடையே நிலவும் இப் போட்டி அவற்றிற்கும் நல்லதல்ல ; நாட்டுக்கும் நன்றன்று. போட்டியை விடுத்து, அவை ஒன்றுக்கொன்று உதவியாகச் செயல்படுவது அறிவுடைமையான செயலாகும். எனவே பெரும்

பான்மையான நாடுகளில் அரசு தலையிட்டு இந்த இருவகைப் போக்குவரத்தினிடையே ஒருங்கிணைப்பை உருவாக்கி யிருக்கிறது.

இந்தியாவில் இரயில் போக்குவரத்து

இந்திய இரயில்வே அமைப்பு ஆசியாவிலேயே அளவில் மிகப்பெரியது ஆகும்; உலகிலேயே நான்காம் இடத்தை வகித்து வருகிறது. இது அரசுத் துறையிலுள்ள மிகப்பெரிய தொழிலமைப்பாகும். 1975—76ஆம் ஆண்டில் இதன் பாதை நீளம் 60, 231 கிலோ மீட்டர். அன்றாடம் 11,000 இரயில்கள் ஓடி, 80 இலட்சம் பயணிகளையும் 6.1 இலட்சம் டன் சரக்குகளையும் ஏற்றிச் செல்கின்றன. 1975—76ஆம் ஆண்டு இரயில்கள் ஈட்டிய வருவாய் ரூ. 1,767 கோடி. 1973—74ஆம் ஆண்டு நாட்டில் ஏற்றிச் செல்லப்பட்ட மொத்த சரக்குகளில் இரயில்களின் பங்கு 69.3 விழுக்காடு ஆகும்.

உள்நாட்டு நீர்வழிகள்

உள்நாட்டு நீர்வழிகள் என்பது இயற்கையான நீர்வழிகளையும் செயற்கையான நீர்வழிகளையும் குறிப்பன. இயற்கையாகவே கப்பல் செல்லத்தக்கவாறு அமைந்துள்ள ஆறுகள் இயற்கை நீர்வழிகள் எனப்படும். கால்வாய்களும், கால்வாயாக மாற்றப்பட்ட ஆறுகளும் செயற்கையான நீர்வழிகள் என்ற வகையைச் சேரும்; இருப்பினும் பனாமா கால்வாய், சூயஸ் கால்வாய் போன்ற கடல் கால்வாய்கள் இந்த வகையில் அடங்கா.

ஒரு காலத்தில் ஆறுகள்தான் முக்கியமான உள்நாட்டுப் போக்குவரத்தாகத் திகழ்ந்தன. பொதுவாகச் சிறு படகுகளும் நீராவிக் கப்பல்களும் ஆறுகளில் இயங்கும் போக்குவரத்துச் சாதனங்களாகும். ஆறுகள் போதுமான அளவு ஆழமாக இருப்பின் அவற்றில் பெருங் கப்பல்களும் இயங்கலாம். ஆறுகள் இயற்கையின் கொடை என்பர். நிலப் போக்குவரத்து போலச் சாலையோ பாதையோ அமைக்கும் தேவை இல்லாதிருப்பது ஆற்றுப் போக்குவரத்தின் ஈடற்ற சிறப்பாகும். இருப்பினும் இரயில் போக்குவரத்து தோன்றிய பின்னர் ஆற்றுப் போக்குவரத்து வீழ்ச்சியுறத் துவங்கியது.

கால்வாய்கள் மனிதன் அமைத்த நீர்வழிகளாகும். கப்பல் போக்குவரத்து, சாகுபடி ஆகிய இரு நோக்கங்களோடு அவை உருவாக்கப்படுகின்றன. இரயில் போக்குவரத்தின் தோற்றத்

திற்கும் பின்னர் ஆற்றுப் போக்குவரத்து போலக் கால்வாய்ப் போக்குவரத்தும் முக்கியத்துவம் இழக்கத் துவங்கியது.

ஆற்று-கால்வாய்ப் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

(1) **மலிவுத்தன்மை :** ஆற்றுப் போக்குவரத்து கால்வாய்ப் போக்குவரத்து ஆகிய இரண்டுமே இரயில் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் மலிவானவை. பொருள்களை அனுப்பும், பெறும் இடங்கள் நீர்வழிகளுக்குப் பக்கம் இருப்பின் இந்த நன்மை மிக அதிமானதாகவே இருக்கும். தொலைவிலிருந்து நீர்வழிகளுக்குப் பொருள்களைக் கொண்டுவர வேண்டியதாகவோ, நீர்வழி களிலிருந்து தொலைவான இடங்களுக்குச் சரக்குகளை எடுத்துச் செல்ல வேண்டியதாகவோ இருப்பின், அதற்காக ஏற்படும் கூடுதல் போக்குவரத்துச் செலவு இந்த நன்மையின் சிறப்பைக் குறைக்கக்கூடும். பருமன்மிக்கதும் மலிவானதுமான சரக்கு களுக்கு அவற்றை விரைவாக எடுத்துச் செல்லும் தேவை இல்லாதவரை, இதுவே மிகவும் மலிவான போக்குவரத்தாகும்.

(2) **பெருமளவு ஏற்றிச் செல்லும் திறன் :** செங்கல், மரம், நிலக்கரி, களிமண், மணல் போன்ற பருமன் மிக்க, மலிவான பொருள்களைப் பெருமளவு ஏற்றிச் செல்வதற்கு ஆற்று கால்வாய்ப் போக்குவரத்து ஏனையவற்றைக் காட்டிலும் மிகவும் ஏற்றவை.

(3) **பாதுகாப்பு :** இப்போக்குவரத்து பொருள்களை அசைவோ குலுக்காட்டமோ இன்றி மிக நயமாக எடுத்துச் செல்கிறது. கண்ணாடிப் பொருள்கள், பீங்கான் பாண்டங்கள், மண்பாண்டம் போன்று எளிதில் உடைந்துபோகத்தக்க பொருள் களை ஏற்றிச் செல்வதற்கு இப்போக்குவரத்து மிக்க ஏற்றது.

(4) **இயக்க எளிமை :** வாணிகர்கள் அவரவர்களது கப்பல் துறை மேடைகளில் (Wharf) இருந்தே சரக்குகளை ஏற்றுவதற்கும் இறக்குவதற்கும் ஆற்றுப் போக்குவரத்தும் கால்வாய்ப் போக்கு வரத்தும் வசதியளிக்கின்றன.

ஆற்றுப் போக்குவரத்து, கால்வாய்ப் போக்குவரத்தின் குறை பாடுகள்

ஆற்றுப் போக்குவரத்தும் கால்வாய்ப் போக்குவரத்தும் பல குறைபாடுகளைக் கொண்டுள்ளன. அவைகளில் மிகவும் முக்கிய மானவை பின்வருமாறு :

(1) **மெதுவாகச் செல்லுதல் :** மோட்டார் அல்லது இரயில் போக்குவரத்தோடு ஒப்பிடும்பொழுது, ஆற்றுப் போக்கு வரத்தும் கால்வாய் போக்குவரத்தும் மெதுவாக இயங்குபவை. என்பது தெளிபு. அவசரமாகவும் விரைந்தும் கொண்டு செல்ல வேண்டிய பொருள்களுக்கு இவை ஏற்ற போக்குவரத்தல்ல. மோட்டார் படகுகளின் தோற்றத்திற்குப் பிறகு இக்குறைபாடு சற்றே நீங்கியுள்ளது.

(2) **உறுதியற்ற தன்மை :** குளிர்காலத்தில் நீர் உறைந்து போவதாலும், கோடைக் காலத்தில் நீர்மட்டம் தாழ்ந்துபோவ தாலும் போக்குவரத்துத் தடைப்படக் கூடும். ஆகவே ஆண்டு முழுவதும் இப்போக்குவரத்து உதவும் என எவரும் உறுதி யாகவோ நம்பிக்கைகொண்டோ இருக்க இயலாது.

(3) **வரையறுத்த பகுதிகளுக்கே பயன்தருதல் :** ஆறு களையும் கால்வாய்களையும், கொண்டுள்ள பகுதிகள் மட்டுமே இப்போக்குவரத்தால் பயன்பெறும். ஆறுகள், கால்வாய்களுக்கு மிகத் தொலைவாகவுள்ள பகுதிகள் இப்போக்குவ்ரத்தால் பயன் பெறுவது அரிது.

(4) **சிறு வணிகர்களுக்கு ஏற்றதல்ல :** சிறு வாணிகர்கள் குறைவான சரக்குகளையே இருப்பாகக் கொண்டு வாணிகம் செய்வர். இருப்பு குறையக் குறையச் சரக்குகளை விரைவாகப் பெற்று இவர்கள் அவர்களது வாடிக்கையரின் தேவைகளை நிறைவு செய்வர். இவர்களுக்கு விரைந்து செல்லும் போக்கு வரத்தே ஏற்றது. மெதுவாகச் செல்லும் ஆற்றுப் போக்கு வரத்தோ கால்வாய்ப் போக்குவரத்தோ இவர்களுக்கு ஏற்றதல்ல.

இந்தியாவில் உள்நாட்டு நீர்வழிகள்

இயந்திரக் கலங்கள் செல்லத்தக்க பெரும் ஆறுகள் இந்தி யாவில் மொத்தம் 5,200 கிலோ மீட்டர் நீளம் உள்ளன. இவை களில் 1,700 கிலோ மீட்டர் நீளமுள்ள ஆறுகள் மட்டுமே இப்பொழுது பயன்படுத்தப்பெறுகின்றன.

இந்தியாவிலுள்ள கால்வாய்களின் மொத்த நீளம் 4,390 கிலோ மீட்டர். இவற்றில் 485 கிலோ மீட்டர் நீளமுள்ள கால் வாய்கள் மட்டுமே இயந்திரக் கலங்கள் இயங்க ஏற்றவை. இவற் றிலும் 331 கிலோ மீட்டர் நீளமுள்ள கால்வாய்கள் மட்டுமே இன்று பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

அஸ்ஸாம், மேற்கு வங்காளம், பீகார், கேரளா, ஒரிஸ்ஸா ஆகிய மாநிலங்களில் உள்நாட்டு நீர்வழிகள் முக்கியத்துவம்

பெற்று விளங்குகின்றன. ஆந்திரப் பிரதேசத்திலும் தமிழ் நாட்டிலுமுள்ள பக்கிங்காம் கால்வாய் ஒரு முக்கியமான நீர்வழியாகும். அஸ்ஸாம் மாநிலம் மிகப் பெரிய அளவில் நீர்வழி அமைப்பைப் பெற்றுள்ளது.

உள்நாட்டு நீர்வழிப் போக்குவரத்து மாநில அரசின் அதிகாரத்திற்கு உட்பட்டது. மாநில அரசுகளே, மைய அரசு பரிந்துரைத்து ஆதரவு நல்கும் வளர்ச்சித் திட்டங்களை நிறைவேற்றும் பொறுப்புடையவை. நான்காம் ஐந்தாண்டுத் திட்டம் உள்நாட்டு நீர்வழி வளர்ச்சிக்காக 11 கோடி ரூபாய் செலவிட்டது; இதற்காக ஐந்தாம் ஐந்தாண்டுத் திட்டம் ஒதுக்கியுள்ள ரூபாய் ஏறத்தாழ 25 கோடியாகும்.

கடல் போக்குவரத்து

கடல் போக்குவரத்து உலக நாடுகளிடையே பொருளாதார, சமுதாய, பண்பாட்டுத் தொடர்புகளை வளர்ப்பதற்கு அருந்தொண்டு ஆற்றிவருகிறது. பன்னாட்டு (அயல்நாட்டு) வாணிகம் இந்த அளவுக்கு ஏற்றம் பெற்றிருப்பதற்குப் பேருதவியாக இருப்பது கடல் போக்குவரத்தே. உலக மக்களின் முன்னேற்றத்திற்கும் நல்வாழ்வுக்கும் பன்னாட்டு வாணிகம் எவ்வளவு இன்றியமையாதது என்பது நாம் அறிந்ததே. பன்னாட்டு வாணிகத்திற்கு உதவுவதில் கடற் போக்குவரத்து சிறப்பிடம் வகிக்கிறது. கடற் போக்குவரத்தின் பெரும் நற்கூறு அதன் மலிவுத்தன்மையே. தாழ்ந்த தரமும், மிக்க பருமனும் உள்ள சரக்குகளை, நாடுகளிடையே போக்குவரத்துச் செய்வதில் இது ஆற்றும் பணி பாராட்டுதற்குரியது.

கடல்போக்குவரத்தை இரு பெரும் பிரிவுகளாகப் பகுக்கலாம். அவையாவன : (1) கடற்கரையோரக் கப்பல் போக்குவரத்து (2) ஆழ்கடல் கப்பல் போக்குவரத்து. நீண்ட கடற்கரையைப் பெற்றுள்ள நாடுகளில் கடற்கரையோரக் கப்பற் போக்குவரத்து முக்கியத்துவம் வாய்ந்து திகழ்வதில் வியப்பேதுமில்லை. உள்நாட்டுத் துறைமுகங்களிடையே நிலக்கரி, இரும்புத்தாது (Iron ore) போன்ற பருமன்வாய்ந்த சரக்குகளைக் கொண்டு செல்வதற்கு இது மலிவான போக்குவரத்தாக அமைகிறது. பொதுவாக ஒரு நாட்டின் கடற்கரையோரக் கப்பற் போக்குவரத்து வாணிகம் அந்த நாட்டைச் சேர்ந்த கப்பல்களுக்கென்று ஒதுக்கப்பெறுவது வழக்கம். நம் நாட்டிலும் கடற்கரையோரக் கப்பற் போக்குவரத்து வாணிகம் முழுவதும் இந்தியக் கப்பல்களுக்காக ஒதுக்கப் பெற்றிருக்கிறது.

ஆழ்கடலைக் கடக்கும் கப்பல்கள் இரு வகையாகப் பாகுபாடு செய்யப்படுகின்றன. அவையாவன :

(1) முறைவழிக் கப்பல் (Liners)

(2) முறைவழியற்ற கப்பல் (Tramps).

முறைவழிக் கப்பல் : இவை பயணிகளையும் அஞ்சல் கட்டுகளையுமே பெருமளவு ஏற்றிச் செல்கின்றன. இவை சரக்குகளை வெகு சிறிதளவே ஏற்றிச் செல்கின்றன. முழுச்சுமை இருந்தாலும் இல்லாவிட்டாலும் இவை கால அட்டவணைப்படி பயணம் மேற்கொள்கின்றன. இவை குறித்த தடத்திலும் (Route) குறிப்பிட்ட துறைமுகங்களில் குறித்த காலஅளவு நின்று நின்றும் செல்லும் கப்பல்களாகும். குறித்த காலப்படி பயணம், நல்ல விரைவு, சொகுசு நிறைந்த வசதிகள் ஆகியவை இவற்றின் சிறப்புக்கூறுகளாகும். இவற்றிடையே எழத்தக்க போட்டி, சரக்குக் கப்பல்களினின்றும் வெளிப்படும் போட்டி ஆகியவற்றிலிருந்து முறைவழிக் கப்பல்களைக் காப்பதற்காக 'மாநாட்டு முறை' 'பின்தள்ளிய தள்ளுபடி முறை' 'வட்ட உடன்பாடு முறை' போன்ற ஏற்பாடுகள் பின்பற்றப்படுகின்றன. நிலையான கட்டண அட்டவணைப்படி இக்கப்பல்கள் கட்டணம் வசூலிக்கின்றன.

முறைவழிக் கப்பல்களில் (அ) பயணிகள் முறைவழிக் கப்பல் (ஆ) சரக்கு முறை வழிக்கப்பல் என இருவகை உண்டு. 'முறைவழிக் கப்பல்கள்' என்ற தலைப்பில் மேற்கூறிய செய்திகள் அனைத்தும் பயணிகள் முறைவழிக் கப்பல்களுக்குப் பொருந்துவன. சரக்கு முறைவழிக் கப்பல்கள் சரக்குகளைப் பெருமளவும், பயணிகளை ஓரளவும் ஏற்றிக்கொண்டு ஆழ்கடல் கடப்பவை. முன்னதாகவே ஏற்பாடு செய்யப்பட்ட கால அட்டவணைப்படி அவை முறையாக இயங்குபவை. இவை ஆண்டு முழுவதும் எழும் இயல்பான வாணிக சரக்குப் போக்குவரத்துத் தேவைகளை ஈடுசெய்கின்றன. சில பருவங்களில் மட்டுமோ, வழக்கத்திற்கதிகமாகவோ எழும் சரக்குப் போக்குவரத்துத் தேவைகளைச் சமாளிக்கும் பொறுப்பு 'முறை வழியற்ற கப்பல்களிடம்' விடப்படுகின்றன.

முறைவழியற்ற கப்பல்கள் : சரக்குகளைச் சுமந்து செல்வதே இவற்றின் அடிப்படைச் சிறப்பியல்பாகும். இவற்றிற்கென நிலையான தடம் கிடையாது. இவை கால அட்டவணை எதையும் பின்பற்றுவதில்லை. போதுமான அளவு சுமை

கிடைக்கும்பொழுது மட்டுமே இவை பயணம் மேற்கொள்ளும். இவை எப்பொழுதும் புறப்படும்; எந்தத் துறைமுகத்திற்கும் சரக்கு ஏற்றிச் செல்லும் இயல்புடையவை.

கொள்கலன் கப்பல்கள் (Container Ships): கொள்கலன் போன்ற வண்டிப் பெட்டிகளில் கட்டுமம் செய்யப்பட்ட சரக்குகளை ஏற்றிச் செல்வதற்கெனத் தனித்த வடிவில் அமைக்கப்பெற்ற கப்பல்ககளுக்கு இப்பெயர் சூட்டப்பட்டுள்ளன. கொள் கலன் வடிவில் அமைக்கப்பெற்ற வண்டிப் பெட்டிகளில் கட்டுமம் செய்யப்பட்ட சரக்குகள் கொள்கலன் கப்பல்களில் ஏற்றப்பட்டு அதேவாறு அனுப்பீடு-பெறுநரிடம் (Consignees) சோப்பிக்கப் படுகின்றன. இக்கொள்கலன் கப்பல்களின் செல்வாக்கு இப் பொழுது பெருகிவருகிறது.

தொட்டிக் கப்பல்கள் (Tankers): செப்பமுறாத எண்ணெய் (Crude Oil), பெட்ரோல், பெட்ரோலியப் பொருள்கள் போன்ற வற்றை ஆழ்கடலில் ஏற்றிச் செல்வதற்கெனத் தனித்த வடிவில் அமைக்கப்பெறும் கப்பல்கள் 'தொட்டிக் கப்பல்கள்' என அழைக்கப்படுகின்றன.

பெருஞ்சுமைக் கப்பல்கள் (Bulk Carriers): இரும்புத் தாது போன்ற குறிப்பிட்ட வகைப் பொருள்களைப் பெருமளவில் ஏற்றிச் செல்வதற்கென்றே இவை உருவாக்கப்படுகின்றன. இக்கப்பல் களைப் பெரிய பெரிய அளவில் உருவாக்குவதற்குத் தற்பொழுது முக்கியத்துவம் காட்டப்பட்டு வருகிறது. பொருள்களின் போக்கு வரத்துச் செலவு குறைவதே இவற்றால் ஏற்படும் பெரும் நன்மையாகும்.

கடல் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

(1) கப்பல்கள் 'இயற்கையின் கொடை' எனப் போற்றப் படும் ஆழ்கடலில் இயங்குபவை. இரயில் போக்குவரத்து அல்லது மோட்டார்ப் போக்குவரத்துக்கு வேண்டுவதுபோலக் கப்பல் களுக்குப் பாதைகள் அமைக்கவோ, அவற்றைப் பராமரிக்கவோ தேவையில்லை.

(2) வேறு எந்த வகைப் போக்குவரத்து வண்டியும் ஏற்றிச் செல்லக்கூடிய அளவைக் காட்டிலும் அதிக அளவுக்குப் பொருள் களை ஏற்றிச் செல்லும் திறன் கப்பல்கள் ஒவ்வொன்றிற்கும் உண்டு.

(3) ஒப்புநோக்கின், நீர்ப் போக்குவரத்தை இயக்குவதற்குக் குறைந்த அளவு இழுவைச் சக்தியே தேவைப்படுகிறது. கப்பல்களை இயக்குவதற்குத் தேவைப்படும் மனித சக்தியும் குறைந்த அளவினதே.

(4) தொடக்க முதலீடும் சரி, பராமரிப்புச் செலவும் சரி. கடல் போக்குவரத்திற்கு இரயில் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் குறைந்த அளவே தேவைப்படுகிறது.

(5) ஏனைய வகைப் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் இது மலிவுமிக்க போக்குவரத்து முறையாகும்.

(6) நாடுகளிடையே ஏற்றிச் செல்லவேண்டிய பருமனும் பளுவும் மிக்க சரக்குகளுக்கு ஏற்ற ஒரேவகைப் போக்குவரத்து இதுவே.

கடல் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள்

கடல் போக்குவரத்திலும் சில குறைபாடுகள் உள. அவற்றில் முக்கியமானவையாவன :

(1) புயல், ஏனைய கடல் இடர்போன்ற பல பேரின்னல்களுக்குக் கடல் போக்குவரத்து உட்பட்டுள்ளது.

(2) வான்வழிப் போக்குவரத்தோடு ஒப்பிடும்பொழுது இது விரைவு குறைந்த போக்குவரத்தே.

இந்தியாவில் கடல் போக்குவரத்து

கப்பல்களை நிறையப் பெற்றுள்ள நாடு என்ற வகையில், இந்தியா ஆசிய நாடுகளுள் இரண்டாவது இடத்தையும், உலக நாடுகளுள் பதினாறாவது இடத்தையும் வகிக்கிறது. உலகிலுள்ள பெரும்பான்மையான கடல் தடங்களில் இந்தியக் கப்பல்கள் இயங்கி வருகின்றன.

1-10-1977ஆம் நாளன்று இந்தியக் கப்பல்களின் சரக்கேற்ற எடையளவு 53 இலட்சம் ஜி. ஆர். டி. (grt.) ஆகும். 1951ஆம் ஆண்டு இது 4 இலட்சமாகவே இருந்தது குறிப்பிடத் தக்கது. நாட்டில் இன்று 50 கப்பல் கம்பெனிகள் (நிறுமங்கள்) உள. அவற்றில் 'ஷிப்பிங் கார்ப்பொரேஷன் ஆஃப் இந்தியா லிமிட்டெட்' (S.C.I.) என்பதும், 'மொகல் லைன் லிமிட்டெட்' என்பதும் அரசுத் துறையில் இருப்பவை; ஏனையவை தனியார் துறையைச்

சார்ந்த நிறுமங்களாகும். ஷிப்பிங் கார்ப்பொரேஷன் ஆஃப் இந்தியா எனும் நிறுமத்திடம் 25.9 இலட்சம் ஜி.ஆர்.டி. சரக்கேற்ற எடையுள்ள 135 கப்பல்கள் உள. இதன் கப்பல்கள் உலகின் முக்கிய கடல் தடங்களில் இயங்குகின்றன. மொகல் லைன் லிமிட்டெட் எனும் நிறுமத்திடம் 2.15 இலட்சம் ஜி.ஆர்.டி. எடையுள்ள 19 கப்பல்கள் உள. அதன் கப்பல்கள் ஹஜ் (மெக்கா செல்லும்) யாத்திரிகர்களை ஏற்றிச் செல்லுகின்றன. நமது அயல் நாட்டு வாணிகத்திலடங்கும் சரக்குகளில் 42 விழுக்காட்டை இந்தியக் கப்பல்கள் ஏற்றிச் சென்று வருகின்றன.

இந்தியாவில் 6,100 கிலோமீட்டர் நீளமுள்ள கடற்கரையும், 10 பெரிய துறைமுகங்களும், 160-க்கும் மேற்பட்ட இடைநிலைத் துறைமுகங்களும் சிறு துறைமுகங்களும் உள. சென்னையிலும் தூத்துக்குடியிலுமுள்ள துறைமுகங்கள் பெரிய துறைமுகங்களின் வரிசையிலடங்கும். நமது நாட்டின் பாதுகாப்பிற்கும், நம்மிட முள்ள அயல்நாட்டுச் செலாவணியைப் பாதுகாக்கவும் இந்தியக் கப்பல் போக்குவரத்து வளர்ச்சி மிகவும் இன்றியமையாதது.

வான்வழிப் போக்குவரத்து

முதல் உலகப் போருக்குப் பிறகு, விமானங்கள் பயணிகளையும் அஞ்சற்கட்டுகளையும் தாங்கிச் செல்லும் போக்குவரத்துச் சாதனமாகத் தோன்றின. இருப்பினும் 1945ஆம் ஆண்டுக்குப் பிறகுதான் விமானப் போக்குவரத்தில் மாபெரும் வளர்ச்சி ஏற்பட்டது. இன்று உலகின் வாணிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்த அனைத்து நகரங்களிடையேயும் விமானப் போக்குவரத்து இயங்கிவருகிறது. அமெரிக்கா போன்ற பெரிய நாடுகள் விமானப் போக்குவரத்தை உள்நாட்டிலும் நன்கு வளர்த்துள்ளன. அண்மை ஆண்டுகளில் அனைத்து வகையான பொருள்களையும் ஏற்றிச் செல்லும் அளவுக்குச் சரக்கு விமானங்களும் நாடுகளிடையே இயங்கி வருகின்றன. ஆழ்கடலில் இயங்கும் முறைவழிக் கப்பல்களோடும், இரயில்களோடும் கடுமையாகப் போட்டியிடும் அளவிற்கு இன்று விமானப் போக்குவரத்து வளர்ச்சி பெற்றுள்ளது. 20ஆம் நூற்றாண்டு உலகுக்கு அளித்த கொடையே வான்வழிப் போக்குவரத்து. பிஸ்டன்-இயக்கப் பொறிகளுக்கு மாறாக, 'ஜெட்'டால் உந்தப்படும் (Jet-Propulsion) பொறி கண்டுபிடிக்கப்பட்டு பயன்படுத்தப்படுவதன் விளைவாக இன்று, விரைவாகச் செல்லும் பெரிய பெரிய விமானங்கள் பயனில் உள.

வான்வழிப் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

வான்வழிப் போக்குவரத்து நல்கும் நன்மைகள் பல. அவற்றில் முக்கியமானவையாவன :

(1) விமானங்கள் முறையான, திறம்பட்ட, விரைவான போக்குவரத்து வசதியை நல்குகின்றன.

(2) விமானப் போக்குவரத்தின் மாபெரும் சிறப்பு, அதன் விரைவே. தொலைவு அதிகரிக்க அதிகரிக்க இந்த நன்மை அதிகரிக்கிறது. ஓயாது சுறுசுறுப்பாக உழைக்கும் வாணிக ருக்கும், உயர் பதவி வகிக்கும் அலுவலர்களுக்கும், விரைந்து சேர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய பொருள்களுக்கும் விமானப் போக்கு வரத்தின் இச்சிறப்பு நற்பயனாக மிளிர்கிறது.

(3) இரயில் அல்லது மோட்டார் போக்குவரத்து போலன்றி, வான்வழிப் போக்குவரத்துக்குப் பெருத்த முதலீடு செய்து பாதை அமைக்கும் தேவையோ அதைப் பராமரிக்கும் தேவையோ இல்லை.

(4) மாபெரும் மலைகளோ ஆழ்கடல்களோ விமானப் போக்குவரத்துக்கு ஒரு தடையாக அமைய முடியாது.

(5) வேறு எந்தப் போக்குவரத்துச் சாதனத்தாலும் அடைய முடியாத பகுதிகளுக்கும், விமானப் போக்குவரத்து மனிதர்களையும், சரக்குகளையும் எடுத்துச் செல்லும் திறன் பெற்றது. நிலச்சரிவு, வெள்ளம் போன்ற இடர் நிகழ்ந்து, ஏனைய போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் நிலைகுலைந்து செயலற்றுப்போகும் நிலையில், மரணத்தின் கோரப்பிடியில் சிக்குண்டு தவிக்கும் மக்களைக் காப்பாற்றுவதற்குப் பேருதவியாக முன் வருவது விமானப் போக்குவரத்தே.

(6) குறைந்த பருமனும் நிறைந்த மதிப்பும் வாய்ந்த பொருள்கள், விரைந்து சேர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய அழுகிப் போகக்கூடிய பொருள்கள் ஆகியவற்றைக் கொண்டு செல்வதற்கு இப்போக்குவரத்து மிகவும் ஏற்றது. விமானப் போக்குவரத்து ஏற்றிச்செல்லும் சரக்குகள் சிறிய அளவினது. ஆதலின், சுங்கச் சடங்குகளும் சடுதியில் நிறைவேற்றப்படுகின்றன.

வான்வழிப் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள்

(1) அது ஏற்றிச்செல்லும் மொத்தச் சுமையோடு ஒப்பிடும் பொழுது அதன் இயக்கச் செலவுகள் மிகுதியானவை.

(2) பருமன் மிக்க பொருள்களையோ வெடி மருந்து போன்ற அபாயமான பொருள்களையோ ஏற்றிச் செல்வதற்கு இது உகந்ததன்று.

(3) சாதகமற்ற வானிலை போன்ற காரணங்கள் விமானப் போக்குவரத்தை இயங்க இயலாமல் செய்துவிடுவதால் இது திண்ணமாக நம்பியிருக்கத் தக்கதொரு போக்குவரத்தன்று.

(4) இது இடர் நிறைந்ததும், பாதுகாப்பு குன்றியதுமான போக்குவரத்தாகும். இது அடிக்கடி விபத்துக்கு இலக்காவதற்குப் பெருத்த வாய்ப்பிருக்கிறது.

(5) விமான நிலையம் அமைத்துப் பராமரித்திடப் பெருத்த முதலினச் செலவு ஆகும். எனவே முக்கியமான வாணிக மையங்களுக்கிடையே மட்டும் விமானப் போக்குவரத்து இயங்கி வருகிறது.

(6) ஒவ்வொரு நாடும் அதற்கு மேலேயுள்ள வான்வெளியைக் கட்டுப்படுத்துகிறது. எனவே ஒரு நாட்டைச் சேர்ந்த விமானங்கள் வேறு நாடுகளின்மீது பறப்பதற்கு அந்தந்த நாட்டின் முன் அனுமதியைப் பெறவேண்டியதாக இருக்கிறது.

இந்தியாவில் விமானப் போக்குவரத்து

இந்தியாவில் 1920ஆம் ஆண்டு விமான வசதி துவங்கியது. படைத்துறைசாரா விமானப் பயணத்துறை (Civil Aviation Department) 1927ஆம் ஆண்டு நிறுவப்பட்டது. 1953ஆம் ஆண்டு வான்வழிப் போக்குவரத்து நாட்டுடைமை ஆக்கப்பட்டது. அன்றிலிருந்து அரசுத் துறையைச் சேர்ந்த **இந்தியன் ஏர்லைன்ஸ்,** ஏர் **இந்தியா** என்ற இரு நிறுவனங்களும் கால அட்டவணைப்படியாக விமானப் போக்குவரத்தை நடத்தி வருகின்றன. இந்தியாவிற்குள்ளும், இலங்கை, பாகிஸ்தான் போன்ற அண்டை நாடுகளுக்கும் விமானப் போக்குவரத்தை இந்தியன் ஏர்லைன்ஸ் நிறுவனம் நடத்துகிறது. 34 நாடுகள் வழியாக அயல்நாட்டு விமானப் போக்குவரத்தை நடத்தும் பணியை, ஏர் இந்தியா செய்கிறது. இதன் விமானத்தொகுதியில் ஒன்பது 707-போயிங் விமானங்களும், ஐந்து 747-போயிங் விமானங்களும் (ஜம்போ ஜெட்) உள.

1976ஆம் ஆண்டில் இந்திய விமானங்கள் 45.35 இலட்சம் பயணிகளையும், 82,000 டன் சரக்குகள், அஞ்சல் கட்டுகளையும் ஏற்றிச் சென்றிருக்கின்றன.

பம்பாய், கல்கத்தா, டெல்லி, சென்னை ஆகிய நான்கு நகர்களில் பன்னாட்டு விமான நிலையங்கள் உள. இவை தவிர, நாட்டில் 85 விமான நிலையங்கள் இயங்குகின்றன. இந்தியப் பன்னாட்டு விமானநிலைய ஆட்சியம் (International Airport Authority of India) நமது நாட்டிலுள்ள பன்னாட்டு விமான நிலையங்களை நிருவாகம் (மேலாண்மை) செய்கிறது.

இரயில் இரசீதும் வழிச்சீட்டும்

சரக்குகளைப் பயணிகள் இரயில் அல்லது சரக்கு இரயிலில் அனுப்பலாம். பொதுவாகக் கெட்டுப்போகுந்தன்மை வாய்ந்த பொருள்களையும் விரைந்து சேர்ப்பிக்க வேண்டிய பொருள் களையும் பயணிகள் இரயிலில் அனுப்புவது வழக்கம். சரக்கு களைக் கொண்டு செல்வதற்குரிய சத்த வீதம் (Freight rate) சரக்கு இரயிலைக் காட்டிலும் பயணிகள் இரயிலில் அதிகமாக இருக்கும்.

இரயிலில் கொண்டு செல்வதற்குத் தரப்படும் சரக்குக் கட்டுகள் **அனுப்பீடு** (Consignment) என அழைக்கப்படுகின்றன. சரக்குகளை அனுப்புபவர் **அனுப்பீடு-செய்நர்** (Consignor) எனவும் சரக்குகளை அனுப்பப்பெறுபவர் **அனுப்பீடு பெறுநர்** (Consignee) எனவும் அழைக்கப்படுகின்றனர். அனுப்பீடு-செய்நர் சரக்குகளைத் தரும்பொழுது **அனுப்புகைச் சீட்டு** (Forwarding Note) ஒன்றை நிரப்பிக் கையொப்பமிட்டுத் தரவேண்டும். இரயில் அதிகாரி அச்சீட்டைச் சரிபார்த்துக் கையொப்பமிடும் பொழுது, இரு தரப்பாரிடையேயும் பொருள்களை ஏற்றிச் செல்வது குறித்த ஒப்பந்தம் முகிழ்கிறது.

இரயில் இரசீது

அனுப்பீடு-செய்நர் அவர் அனுப்ப விழையும் சரக்குகளோடு அனுப்புகைச் சீட்டு ஒன்று நிரப்பிக் கையொப்பமிட்டுத் தரும் பொழுது, அவற்றைப் பெற்றுக்கொள்ளும் இரயில் நிலைய அலுவலர் அவரிடம் **இரயில் இரசீது** தருவார். போக்குவரத் திற்காக இரயில் நிலையத்தார் சரக்கு பெற்றுக்கொண்டதை அறிவிக்கும் ஒப்புகைச் சீட்டாகும் (acknowledgement) அது. அதன் வழியாக இரயில் நிலையத்தார் அச்சரக்குகளைச் சேரிடத் திற்குக் கொண்டு செல்ல ஒப்புக்கொள்ளுகின்றனர். அது சரக்குரிமை ஆவணமாகவும் பணியாற்றுகிறது. அதில் கூறப் பட்டுள்ள சரக்குகளின் மீதான உரிமை அதை வைத்திருப்பவ ரைச் சேர்ந்தது என்பதைப் பகரும் பத்திரமாக (Document of title to goods) அது செயல்படுகிறது.

இரயில் நிலையத்தார் அனுப்பீடு-செய்நரின் விருப்பத்திற் கேற்ப அவர் பெயரிலோ அனுப்பீடு-பெறுநரின் பெயரிலோ அதைத் தரலாம். அது அனுப்பீடு செய்நரின் பெயரில் தரப்பட டிருந்தால் அவர் அதை அனுப்பீடு-பெறுநருக்குச் சாதகமாக மேலெழுதி (endorsing) அனுப்பவேண்டும். இரயில் நிலையத் தாரிடமிருந்து பெறும்பொழுதே அதை அனுப்பீடு - பெறுநரின் பெயரில் பெற்றிருந்தால், அனுப்பீடு-செய்நர் செய்ய வேண்டுவ தெல்லாம் அதை அனுப்பீடு - பெறுநருக்கு அனுப்பி வைப்பதே யாகும். சேரவேண்டிய இடத்திலுள்ள இரயில் நிலையத்தாரிட மிருந்து சரக்குகளைப் பெற வேண்டுமாயின் இரயில் இரசீது அவர்களிடம் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும்.

இரயில் இரசீது ஒரு சரக்குரிமை ஆவணம். ஆதலின், அதை மேலெழுதிக் கொடுப்பதன் மூலம் சரக்குகள் மீதான உரிமையைப் பிறருக்கு மாற்றித்தரலாம். சரக்குகள் போக்குவரத்துச் செய்யப் படும்பொழுதே, இரயில் இரசீதை ஒருவருக்கொருவர் மாற்றித் தருவதன் வழியாக, சரக்குகள் மீதான உரிமை மாற்றம் செய்யப் படுகிறது. இருப்பினும் அது ஒரு மாற்றுமுறை ஆவணம் (Negotiable Instrument) அன்று.

அனுப்பீடு-பெறுநர் இரயில் இரசீதை இழக்க நேரிட்டால், அவர் இரயில் அதிகாரிகளிடம் **ஈட்டுறுதி முறி** (Indemnity Bond) ஒன்று எழுதித்தந்து சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். ஈட்டுறுதி முறியின் வழியாக அவர் வேறெவரேனும் அச்சரக்குகள் மீது உரிமை பாராட்டிக்கேட்டால் அதனால் இரயில் நிலையத் தாருக்கு எழும் இழப்பை ஈடு செய்வதாக இந்த உறுதி பகர்கிறார்.

வழிச்சீட்டு (Way Bill)

சாலைகள் வழியாக லாரிகளில் சரக்குகளைப் போக்கு வரத்துச் செய்யும் தொழிலில் பல நிறுவனங்கள் ஈடுபட்டுள்ளன அவை குறித்த தடங்களில் கால அட்டவணைப்படி லாரிகளை இயக்குகின்றன. அவை வாடகைக்காக எவருடைய சரக்கு களையும் ஏற்றிச்செல்ல முன்வரும் **பொதுச் சரக்கேற்றிகளாம்** (Common Carrier).

இரயில் நிலையங்களைப் போலவே, இந்நிறுவனங்களும் சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொண்டு அனுப்பீடு - செய்நர் பெயரிலோ, அனுப்பீடு-பெறுநர் பெயரிலோ, வழிச்சீட்டு வழங்குகின்றன சேரிடத்திலுள்ள அந்நிறுவனக் கிளையிடம் அனுப்பீடு-பெறுநர் வழிச்சீட்டைச் சமர்ப்பித்துச் சரக்குகளை எடுத்துக்கொள்ளலாம்.

இரயில் இரசீது போலவே வழிச்சீட்டும் போக்குவரத்துச் செய்வதற்காகச் சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொள்வதை அறிவிக்கும் ஒப்புகைச்சீட்டாகும். போக்குவரத்து குறித்த ஒப்பந்தச் சான்றாகவும் அது செயல்படுகிறது. சரக்குரிமை ஆவணமாகவும் அது விளங்குகிறது. வழிச்சீட்டை மேலெழுதித் தருவதன் மூலம், அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சரக்குகள் மீதான உரிமையைப் பிறருக்கு மாற்றித்தர இயலுகிறது. இருப்பினும் அது ஒரு மாற்று முறை ஆவணம் அன்று.

அனுப்பீடு-பெறுநரோ, வழிச்சீட்டை வைத்திருக்கும் வேறொருவரோ அதை இழக்க நேரிட்டால், ஈட்டுறுதி முறி ஒன்று எழுதிக்கொடுத்து, போக்குவரத்து நிறுவனத்திடமிருந்து உரிய சரக்குகளை எடுத்துக்கொள்ளலாம்.

கொள்கலனாக்கம் (Containerisation)

கொள்கலனாக்கம் என்பது அண்மைக்காலத்திய வளர்ச்சியாகும். சரக்குகளைப் போக்குவரத்துச் செய்வதில் அண்மை ஆண்டுகளில் மெச்சத்தக்க மாற்றங்களும் முன்னேற்றமும் ஏற்பட்டுள்ளன. இந்த வியத்தகு வளர்ச்சியை ஒட்டுமொத்தமாகக் குறிக்கும் சொற்றொடரே **கொள்கலனாக்கம்** என்பதாகும்.

முன்பெல்லாம் சரக்குகள் சிறுசிறு அளவுகளில் கட்டுமம் செய்யப்பட்டு வெவ்வேறு போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் மூலமாக அனுப்பப்பட்டன. அதனால் கட்டுமச் **(Packing)** செலவுகளும் ஏற்ற இறக்கச் செலவுகளும் பெரிய அளவில் ஏற்பட்டன

ஆனால் இன்றோ, இத்திசையில் மாபெரும் மாற்றம் நிகழ்ந்துள்ளது. வண்டிப்பெட்டிகள் போன்று பெரிய பெரிய அளவில் கொள்கலன்கள் செய்யப்பட்டு, அவற்றில் சரக்குகள் பேரளவில் கட்டுமம் செய்யப்படுகின்றன. இக்கொள்கலன்கள் உள்ளது உள்ளவாறே லாரிகளில் ஏற்றப்பட்டுக் கொண்டுசெல்லப்படுகின்றன. இரயில் மூலமாக அவற்றைப் போக்குவரத்துச் செய்யும் தேவை இருப்பின், அதற்காகவே சிறப்பாக அமைக்கப்பெற்ற இரயில் வண்டி அடிச் சட்டத்தின்மீது **(Chassis)** கொள்கலன்கள் நேரடியாகவே ஏற்றப்பட்டுக் கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. கொள்கலன்களைக் கடல் மூலமாக அனுப்ப வேண்டியதாக இருப்பின், 'கொள்கலன் கப்பல்கள்' மீது அவை நேரடியாக வைக்கப்பட்டுக் கொண்டுசெல்லப்படுகின்றன. 'கொள்கலன் கப்பல்' என்பது கொள்கலன்களிலிடப்பெற்ற சரக்குகளைக் கொண்டு செல்வதற்கென்றே சிறப்பாக அமைக்கப் பெற்றவை.

கொள்கலன் கப்பல்கள் போன்றே, பேருருக்கொண்ட விமானங்களில் கொள்கலன்கள் கொண்டு செல்லப்பட்டு உரிய இடங்களில் சேர்ப்பிக்கப்படுகின்றன. சேரிடத்தில் (Destination) கொள்கலன்கள் உள்ளது உள்ளவாறே அனுப்பீடு-பெறுநரிடம் சேர்ப்பிக்கப்படுகின்றன.

கொள்கலன்களைப் போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் மீது ஏற்றுதல், இறக்குதல், லாரிகளிலிருந்து இரயில் அல்லது கப்பலுக்கு மாற்றுதல் ஆகிய அனைத்துச் செயல்களும் இயந்திரங்கள் மூலமாகவே செய்யப்படுகின்றன. எனவே, இயந்திரமயமும் (Mechanisation), தன்னியக்கமும் (Automation) போக்குவரத்துத் துறையில் பெரும் பங்குகொள்ளத் துவங்கியிருக்கின்றன. கொள்கலனாக்கம் உடலுழைப்பால் செய்யப்படும் செயல்களைப் போக்குவரத்துத் துறையினின்றும் அறவே நீக்கிவிட்டது எனச் சொல்லலாம்.

அயல்நாட்டு வாணிகத்தினூடே பல்வேறு கட்டங்களில் சரக்குகளை வெவ்வேறு போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் மூலமாகக் கொண்டு செல்லவேண்டியதாக இருப்பது தெளிபு. கொள்கலனாக்கம் இச்சிக்கலான போக்குவரத்தை எளிமையாக்குவதால், அது அயல்நாட்டு வாணிகத்திற்கு ஒரு பேறாக அமைகிறது.

வசதி, சிக்கனம், தாமதமின்மை ஆகியவை கொள்கலனாக்கத்தினால் எழும் நன்மைகளாகும். மேலும் அது சரக்குகளைக் கட்டுமம் செய்வது, ஏற்றி இறக்குவது சார்ந்த செலவுகளை வெகுவாகக் குறைக்கிறது. எனவே அது மென்மேலும் செல்வாக்குப் பெற்றுவருவதில் வியப்பேதுமில்லை.

பொதுச் சரக்கேற்றிகள் (Common Carriers)

ஓர் இடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்குச் சரக்குகளை ஏற்றிச்செல்லும் பணியில் ஈடுபட்டிருப்போரைச் 'சரக்கேற்றிகள்' என அழைக்கிறோம். அவர்கள் இப்பணியில் ஈடுபட்டிருப்பது அதனால் பெறும் வாடகைக்காகவே. அவர்கள் பொதுச் சரக்கேற்றியாகவோ, தனிச் சரக்கேற்றியாகவோ இருக்கலாம்.

ஆள்களிடையே வேறுபாடு காட்டாமல் அனைவருடைய சரக்குகளையும் வாடகைக்காக ஏற்றிச் செல்லும் பணியை வெளிப்படையாக மேற்கொள்ளும் நபர் அல்லது நிறுவனத்திற்குப் **பொதுச் சரக்கேற்றி** எனப் பெயர். ஒரு பொதுச் சரக்கேற்றி ஒரு குறிப்பிட்ட வகைச் சரக்குகளை மட்டும் ஏற்றிச் செல்வதில் சிறப்பாக ஈடுபட்டிருக்கலாம். பொதுச் சரக்கேற்றி எவருடைய

பொருள்களையும் ஆள் வேறுபாடு காட்டாமல் ஏற்றிச் செல்லக் கடமைப்பட்டவர். அனைவருக்கும் அவர் ஒரே மாதிரியாகக் கட்டணம் விதிக்க வேண்டும். ஏற்றிச் செல்ல ஒப்புக்கொள்ளும் சரக்குகளுக்குக் காப்பீடு-தருநராகவும் அவர் விளங்குகிறார்.

வினாக்கள்

1. போக்குவரத்தின் பணிகள் யாவை ?
2. போக்குவரத்துச் சாதனம் என்ற முறையில் சுமை விலங்குகள், மாட்டு வண்டிகள் ஆகியவற்றின் முக்கியத் துவத்தை விளக்குக.
3. மோட்டார் போக்குவரத்தின் நன்மைகளை விளக்குக.
4. மோட்டார் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள் யாவை ?
5. டிராம் போக்குவரத்தின் நன்மைகளையும் குறைபாடு களையும் விளக்குக.
6. இரயில் போக்குவரத்தின் நன்மைகளை விவரிக்க.
7. இரயில் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகளை விளக்குக.
8. உள்நாட்டு நீர்வழிகள் என்றால் என்ன ? அவற்றின் நன்மைகளையும் வரையறைகளையும் விளக்குக.
9. கடல் போக்குவரத்தின் நன்மைகளும் குறைபாடுகளும் யாவை ?
10. முறைவழிக் கப்பல்கள், முறைவழியற்ற கப்பல்கள் —இவற்றின் பொருளை விளக்குக.
11. வான்வழிப் போக்குவரத்தின் நன்மைகளையும் குறை பாடுகளையும் விளக்குக.
12. இரயில் இரசீது என்றால் என்ன ? அதன் முக்கியத் துவத்தை விளக்குக.
13. வழிச்சீட்டு என்றால் என்ன ? அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
14. கொள்கலனாக்கம் என்பதன் பொருளையும் முக்கியத்து வத்தையும் விளக்குக.
15. (அ) பொதுச் சரக்கேற்றி (ஆ) முறைவழிக் கப்பல்கள் (இ) முறைவழியற்ற கப்பல்கள் ஆகியவை பற்றிச் சிறு குறிப்பு வரைக.

அத்தியாயம் 6

பண்டகமிடுகையும் பண்டக ஆவணங்களும்

பொருள்களை ஏன் பண்டகமிடுகிறோம்?

சரக்குகளின் உற்பத்திக் காலமும் நுகர்வுக் காலமும் பெரும்பாலும் வேறுபட்டே நிற்கின்றன. உற்பத்திக்கும் நுகர்வுக்கும் இடையேயுள்ள கால இடைவெளியே பொருள்களைப் பாதுகாப்பாகவும் சேமித்தும் வைக்கும் தேவையை உருவாக்குகிறது. நெல், நிலக்கடலை, தொழிற்சாலைகளுக்குத் தேவையான கச்சாப் பொருள்கள் போன்ற வேளாண்மைப் பொருள்களில் பெரும்பாலானவை சில குறிப்பிட்ட பருவங்களில் விளைந்தாலும், அவற்றின் நுகர்வு ஆண்டு முழுவதும் நடைபெற்றுக் கொண்டே இருக்கிறது. அதுபோலவே, உற்பத்தி ஆண்டு முழுவதும் நடைபெற்றாலும், அவற்றின் நுகர்வு சில குறிப்பிட்ட பருவங்களில் மட்டுமே நிகழக்கூடிய பொருள்களும் பல உள. மழை அங்கி, குடை, கம்பளித் துணிமணி போன்றவற்றை இத்தகைய பொருள்களுக்கு மேற்கோளாகக் கூறலாம். மேலும் தற்காலத்திய உற்பத்தி, தேவையை எதிர்நோக்கிய வண்ணம் முன்னதாகவே நடைபெறுகிறது. எனவே, எங்கெங்கெல்லாம், எப்பொழுதெல்லாம் உற்பத்தியும் நுகர்வும் காலத்தால் பிரிந்து நிற்கின்றனவோ, அங்கெல்லாம் அந்த இடைக்காலத்தில் பொருள்களைப் பாதுகாப்பாகச் சேமித்து வைத்தல் இன்றியமையாததாகிறது. அல்லாமலும், சேமக்காப்பால் (Storing) மரம், புகையிலை போன்ற பொருள்களின் தரமும் மதிப்பும் உயர்கின்றன. மேலும் சேமக்காப்பு (Storage) பொருள்களைக் கெடாமல் பாதுகாப்பதோடு, எதிர்காலத்திய நுகர்வுக்கென்று அவற்றை வைத்திருக்கிறது. இவ்வாறு சேமக்காப்புப் பொருள்களுக்குக் காலப் பயன்பாட்டை உருவாக்கித் தருகிறது.

சேமக்காப்பின் முக்கியத்துவத்தையும் பயனையும் உற்பத்தியாளர்கள் மட்டுமல்லாது வாணிகர்களும் நன்கு உணர்ந்திருக்கின்றனர். அவர்கள் தம்மிடம் இருப்பாகவுள்ள முடிவுற்ற பொருள்கள், கச்சாப்பொருள்கள் ஆகியவற்றைப் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்க விழைகிறார்கள். வாணிகர்கள் அவர்களது சரக்

கிருப்பை ஓரிடத்தில் மட்டுமே வைத்திருக்காமல், விற்பனை மையங்களுக்கு அண்மையில் பற்பல இடங்களில் பரவலாக வைத்திருக்க விரும்புகின்றனர். அங்கெல்லாம் அவர்கள் தமக் கென்று தனித்தனிப் பண்டகங்கள் பெருமுதலிட்டு அமைக்க இயலுமா? எனவே, வாடகைக்கு அகப்படுகிற பண்டகங்களில் (Warehouses) அவர்கள் தமது சரக்குகளை இட்டுவைக்க விழைவது சிக்கனமானதும் அறிவார்ந்ததுமான செயலன்றோ?

பண்டகம், பண்டகக் காப்பு (Warehouse and Warehousing) என்பனவற்றின் பொருள்

ஸ்டீபன்சன்[1] என்பவர், "பொருள்களைச் சேர்த்தோ, சேமித்தோ வைக்கும் இடமே பண்டகம் (Warehouse)" எனக் கூறுகிறார். பொருள்களை உற்பத்தி செய்தபின் நுகர்வுக்காக அவை தேவைப்படும்வரை அவற்றைப் பாதுகாப்பாகச் சேமித்து வைக்கும் இடமே பண்டகம் என்பது தெளிவு. பண்டகங்கள் பிறர் சரக்குகளை வாடகைக்காகப் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கின்றன. பொருள்களைப் பாதுகாப்பாகச் சேமித்து வைப்பதற்கென அவை சிறப்பாக அமைக்கப்பெற்று, தக்க சாதனங்கள் பொருத்தப் பெற்றுள்ளன. ஒவ்வொரு பண்டகமும் குறிப்பிட்ட சிலவகைப் பொருள்களைச் சேமக்காப்பாக வைத்திருப்பதில் சிறப்பாக ஈடுபட் டிருக்கலாம்.

பண்டகக் காப்பு (Warehousing) என்பது பொருள்களைச் சேமக்காப்பாக வைத்திருக்கும் பொறுப்பு ஏற்பதைக் குறிப் பிடுகிறது. பண்டகங்கள் சேமக்காப்பு வசதி நல்குவதையும் 'பண்டகக் காப்பு' என்றே அழைக்கிறோம். பண்டக உரிமை யாளர், 'பண்டகம்-வைத்திருப்பவர்' என அழைக்கப்படுகிறார். அந்த இடத்தின் உரிமையாளர் என்ற முறையிலும், சேமக் காப்புக்காக ஒப்படைக்கப்படும் சரக்குகளின் உரிமையாளர்கள் சார்பில் அவற்றைப் பாதுகாக்கும் முகவராகவும் (Agent) அவர் இரு நிலைகளில் செயல்படுகிறார். இட-உரிமையர் என்ற முறையில் வாடகைக்குத் தரப்பட்ட இடத்திற்காக அவர் வாடகை பெறுகிறார்; முகவர் என்ற நிலையில், சேமக்காப்பிற்காகத் தரப்படும் பொருள்களைத் தக்கவாறு பாதுகாத்து வருவது அவருடைய கடமையாகும்.

1. Stephenson : Principles and Practice of Commerce

பண்டகக் காப்பின் பணிகள் (நன்மைகள்)

தற்காலத்திய பண்டகங்கள் ஆற்றும் பணிகளும், நல்கும் பயன்களும் பலப்பல. அவற்றுள் முக்கியமானவற்றை இப்பொழுது காணுவோம் :

(1) **சேமக்காப்பு:** உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களை, அவை சில்லறை வாணிகர்களுக்கோ நுகர்வோருக்கோ கைமாறும் வரை, சேமக்காப்பாக வைத்திருப்பதற்கு உதவுவதே பண்டகங்களின் தலையாய பணியாகும். உபரியாக இருக்கும் பொருள்களைத் தற்பொழுது காத்துவைத்துப் பிறகு ஏற்படும் பற்றாக்குறை நேரங்களில் கிட்டுமாறு செய்வதே சேமக்காப்பின் குறிக்கோளாகும். சரக்குகளைச் சந்தையிடும் (Market) செயற்பாட்டின் அடிப்படைத் தேவையாக விளங்குவது சேமக்காப்பு எனும் பணி. இத்தேவையைப் பண்டகங்கள் ஈடுசெய்கின்றன.

(2) **விலை நிலைப்பாடு:** சரக்குகளைத் தற்பொழுது பாது காத்து வைத்து, பிறகு தக்க காலத்தில் அவற்றை வாங்குவோருக்குக் கிட்டுமாறு முறையாக அளிப்பதுவே பண்டகக் காப்பின் பணியாகும். இதன் மூலமாகப் பண்டகக் காப்பு, சந்தையில் சரக்குகள் கிட்டுவதைக் காலத்திற்குக் காலம் சமன்படுத்துகிறது. இதன் விளைவாகப் பொருள்கள் ஏராளமாகக் கிடைக்கும்பொழுது அவற்றின் விலைகள் வீழ்ச்சியுறுவதும், பொருள்கள் கிட்டுவது கடினமாக இருக்கும்பொழுது அவற்றின் விலைகள் ஏறுவதும் தவிர்க்கப்படுகின்றன. எனவே, விலைவாசிகளில் நிலையான தன்மை—விலை நிலைப்பாடு ஏற்படுவதற்குப் பண்டகக்காப்பு உதவிபுரிகிறது.

(3) **இடர் ஏற்பு :** பொதுவாக உரிமையும் இடர்களை ஏற்கவேண்டிய பொறுப்பும் இணைந்தே செல்கின்றன. அதாவது பொருள்களின் உரிமையாளர்களே அவற்றிற்கு ஏற்படும் இழப்பு, சேதம் ஆகிய இடர்களை ஏற்க வேண்டியதாக இருக்கிறது. ஆனால், பொருள்களைப் பண்டங்களில் இடும்பொழுது, அவற்றிற்கு ஏற்படத்தக்க இழப்பு, சேதம் போன்ற இடர்களை ஏற்கும் பொறுப்பு, அவற்றின் உரிமையாளர்களிடமிருந்து பண்டகங்களை வைத்திருப்போருக்கு மாற்றப்படுகிறது. பொருள்களைப் பண்டகக் காப்பிற்காக ஏற்ற அந்த நொடியிலிருந்து, தம்முடைய புறக்கணிப்பால் பொருள்களுக்கு ஏற்படும் இழப்புக்கும் சேதத்திற்கும் பண்டகம் வைத்திருப்பவரே பொறுப்பாகிறார்.

(4) **நிதிவசதி நல்குகை :** வாணிகர் ஒருவர் அவரது சரக்குகளைப் பண்டகங்களில் இடும்பொழுது, அவர் அச்சரக்குகளில் இட்ட முதல், அவை விற்கப்படும்வரை முடங்கியிருப்பது தெளிவு. அச்சரக்குகளின் பேரில் பண்டகம் வைத்திருப்பவரே சற்றுக் கடன் தந்து, வாணிகரின் நிதித் தட்டுப்பாட்டைப் போக்கலாம். அல்லாமலும், பொருள்களைப் பெற்றுக்கொண்டு பண்டகம் வைத்திருப்பவர் கொடுக்கும் **பண்டகச் சான்றாணை** (Warehouse Warrant) பேரில் வாணிகர்களுக்குக் கடன்வசதி அளிப்பதற்கு வாணிக வங்கிகள் தயாராக இருக்கின்றன.

(5) **சரக்குகளைச் செம்மையாகச் சந்தையிடுவதற்கு ஆற்றும் சேவை :** சேமக்காப்பிற்காக ஒப்படைக்கப்படும் சரக்குகள் சம்பந்தமாகப் பண்டகம் வைத்திருப்போர் சில பயனுள்ள சேவை புரிகின்றனர். அவர்கள் எந்தச் சரக்குகளுக்குப் பண்டகக் காப்பு அளிப்பதில் சிறப்பாக ஈடுபட்டிருக்கின்றனரோ, அவற்றில் தேர்ந்த அறிவு பெற்றிருக்கின்றனர். அவர்கள் பெரும் பெரும் அனுப்பீடுகளைச் சிறுசிறு கட்டுகளாகப் பகுக்கின்றனர். அவர்கள் சரக்குகளை விற்பதற்கு ஏற்றவாறு, தக்க அளவுகளில் தொகுதி தொகுதியாக (Lots) அமைத்து வைக்கின்றனர். வாங்க எண்ணியிருப்போர் பண்டகங்களுக்கு வந்து, சரக்குகளைப் பார்வையிட அவர்கள் அனுமதிக்கின்றனர். அவர்கள் சுங்க ஆய்வுக்காகக் கட்டுமங்களைத் திறந்து சரக்குகளைக் காட்டிவிட்டு, மறுபடியும் அவற்றை முறையாகக் கட்டுமம் செய்து வைக்கின்றனர்.[1] இவையனைத்தும் சரக்குகளைச் செம்மையாகச் சந்தையிடுவதற்கு மிகவும் உதவுகின்றன.

(6) **இடவமைப்புப் பயன் :** பொதுப் பண்டகங்கள் கப்பல்களிலிருந்து சரக்குகளைக் கொண்டுவரவும், கப்பல்களுக்கு எடுத்துச் செல்லவும் வசதியாக இருக்குமாறு கப்பல்துறைகளுக்கு (Docks) அருகிலேயே அமையப்பெற்றிருப்பது வழக்கம். மேலும் அவற்றின் இடவமைப்பு, சாலைப் போக்குவரத்திற்கும் இரயில் போக்குவரத்திற்கும் ஏற்றதாக இருக்கிறது. அவை சரக்குகள் தேவையற்ற அளவு இங்கும் அங்கும் கொண்டு செல்லப்படுவதைத் தவிர்க்கின்றன. வாணிகர் ஒருவர் அவரது சரக்குகளை வெவ்வேறு பண்டகங்களில் இட்டுவைப்பதன் பயனாக, அவை அவற்றின் சந்தைகளுக்கு அண்மையில் இருக்குமாறும், தேவையானபொழுது அவற்றை விரைவாகவும் எளிதாகவும் சந்தைகளுக்குக் கொண்டு செல்ல ஏற்றதாக இருக்குமாறும்

1. S. Evelyn Thomas : Commerce—Its Theory and Practice

செய்கிறார். எனவே, பண்டகங்களின் இடவமைப்பு, அவற்றில் இட்டு வைக்கப்படும் சரக்குகளுக்குச் சிக்கனம், வசதி, சந்தையிடுவதில் செம்மை போன்ற பல நன்மைகளைப் பெற்றுத்தருகிறது.

பண்டக வகைகள்

பண்டகங்கள் மூவகைப்படும். அவையாவன :

(i) தனிப் பண்டகங்கள்

(ii) பொதுப் பண்டகங்கள்

(iii) பிணையமீந்த பண்டகங்கள்.

தனிப் பண்டகங்கள் (Private Warehouses)

வாணிகர்கள் அவரவர் பயனுக்கென்று தனித்தனியே தாமே வைத்திருக்கும் பண்டகங்களுக்குத் தனிப் பண்டகங்கள் எனப் பெயர். பொதுவாகப் பெரும்பெரும் தொழில் நிறுவனங்களும் மொத்த வாணிகருமே இவற்றை வைத்திருப்பர். பண்டகங்களை அமைக்கப் பெரும் செலவு ஆகுமாதலின், தனிப் பண்டகங்கள் ஒருசிலவே உள.

பொதுப் பண்டகங்கள் (Public Warehouses)

பொதுப் பண்டகங்கள் பொதுமக்கள் அனைவருக்குமே பண்டகக் காப்பு வசதி நல்குகின்றன. அதற்குக் கைம்மாறாக அவை குறிப்பிட்ட கட்டணம் பெற்றுக்கொள்ளுகின்றன. சரக்குகள் வைத்திருக்க வேண்டிய காலம், அவை அடைக்கும் இடம் இவற்றிற்கேற்பப் பண்டகக் கட்டணம் மாறுபடுகிறது. அவை அரசு உரிமத்திற்கும் (Licence) கட்டுப்பாட்டிற்கும் உட்பட்டு இயங்குகின்றன. அவற்றைக் கப்பல்துறை ஆட்சியங்கள் (Dock Authorities) அமைக்கலாம்; பொதுமக்கள் எவரும் அமைக்கலாம். நமது நாட்டில் மையப் பண்டகக் கூட்டுரு (Central Warehousing Corporation), மாநிலப் பண்டகக் கூட்டுருக்கள், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆகியவை இப்பண்டகங்களை அமைக்கின்றன. பொதுவாக அவை கப்பல் துறைகளுக்கு அருகாமையில் அமைக்கப்பெற்றிருப்பதே வழக்கம். சாலை, இரயில், கால்வாய் ஆகிய பலவகைப் போக்குவரத்துகளும் எளிதில் கிட்டுமாறாகவும், அவற்றின் இடவமைப்பு இருக்கும். அவற்றின் இடவமைப்பு அவற்றில் இடப்படும்

சரக்குகளுக்குப் பற்பல நன்மைகளைப் பெற்றுத்தருவதாக இருப்பது அறியற்பாலது.

சரக்குகளைப் பெரிய அளவில் எளிதாகக் கையாளுவதற்கு ஏற்றவாறு பொதுப் பண்டகங்களில் தக்க சாதனங்கள் பொருத்தப் பெற்றிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, தானியங்கள் உறிஞ்சும் முறையில் இடம் மாற்றப்படும்; காற்றழுத்த விசைக்குழாய்கள் மூலம் எண்ணெய் தக்க இடங்களுக்குக் கொண்டுசெல்லப்படும். சரக்குகளின் நெடுநாளையப் பாதுகாப்புக்கு ஏற்ப இப்பண்டகங் களின் உள்ளேயுள்ள தட்பவெப்பநிலை தேவையானால் தக்க வாறு கட்டுப்படுத்தப்படும். சரக்குகளைச் செம்மையாகச் சந்தை யிடுவதற்கு ஏற்ப இவை பற்பல பணிகள் புரிகின்றன.

பொதுப் பண்டகங்களின் உரிமையாளர்கள் தமது பண்டகக் காப்புப் பணியோடு வேறு எந்தத் தொழிலையும் இணைப்ப தில்லை. சேமக்காப்புக்காகத் தம்மிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ள பொருள்கள்மீது அவர்கள் தக்க கவனம் செலுத்தக் கடமைப் பட்டிருக்கின்றனர். தம்முடைய புறக்கணிப்பு காரணமாக அச்சரக்குகளுக்கு ஏற்படத்தக்க இழப்பிற்கும் சேதத்திற்கும் அவர்கள் பொறுப்புடையவர். பெரிய வாணிகர், சிறிய வாணிகர் என்ற வேறுபாடின்றி அவர்கள் அனைவருக்கும் பண்டகவசதி அளிக்கின்றனர். அவர்தம் சேவை சிறு வாணிகர்களுக்கு இன்றியமையாதது; அவ்வாறே பெரிய வாணிகர்களுக்கும் பயன்தரத்தக்கது. தமக்குச் சேரவேண்டிய கட்டணம் செலுத்தப்படும் நிலையில், சரக்குகளை உரிமையாளரிடமோ அவருடைய ஆணைக்கேற்பவோ தருவது அவர்களுடைய கடமையாகும்.

உரிய கட்டணம் செலுத்தப்படும்வரை, அச்சரக்குகள்மீது பொதுப் பண்டகங்களுக்குப் **பற்றுரிமை** (Lien) இருக்கிறது. அதாவது உரிய கட்டணம் செலுத்தப்படும்வரை, அவை அந்தச் சரக்குகளைத் தருவதற்கு மறுத்துத் தம்மிடமே தக்கவைத்துக் கொள்ளலாம். உரிய கட்டணம் தொடர்ந்து செலுத்தப் படாமலிருக்கும் நிலையில், அவை சரக்குகளின் உரிமையாளர் களுக்குத் தக்க அறிவிப்பு (Notice) கொடுத்தபின் அவற்றை விற்பதற்கும் முனையலாம்.

அவை சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொண்டு, அதற்கு அறிகுறி யாகப் பண்டகம் வைத்திருப்பவர் சான்றிதழோ, பண்டகச் சான்றாணையோ தருவது வழக்கம். இதே அத்தியாயத்தில்

'பண்டகக்காப்பு ஆவணங்கள்' என்னும் தலைப்பில் இந்த ஆவணங்கள்பற்றி விரிவாகக் காணலாம்.

பிணையமீந்த பண்டகங்கள் (Bonded Warehouses)

இறக்குமதி செய்த பொருள்கள்மீது செலுத்தவேண்டிய சுங்கத் தீர்வைகள் செலுத்தப்படாத நிலையில் அவற்றைப் பாதுகாப்பாக வைப்பதற்குப் 'பிணையமீந்த பண்டகங்கள்' பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இப்பண்டகங்கள் அரசிடமிருந்து உரிமம் (Licence) பெற்று, சுங்க அதிகாரிகளின் கட்டுப்பாட்டுக்கும் மேற்பார்வைக்கும் உட்பட்ட நிலையில் இயங்கி வருகின்றன. அவற்றைக் கப்பல்துறை ஆட்சியங்களும் வைத்திருக்கலாம்; தனிப்பட்டவர்களும் நடத்தி வரலாம். இப்பண்டக உரிமையாளர்கள் சுங்க அதிகாரிகளுக்குப் 'பிணையம்' தந்திருக்கின்றனர். உரிய தீர்வைகள் செலுத்தப்படும்வரை இப்பண்டகங்களிலிருந்து சரக்குகளை வெளியே விடுவதில்லை என்ற உறுதிமொழி அப்பிணையத்தில் இடம் பெறுகிறது.

பொருள்களை இறக்குமதி செய்யும்பொழுது அவற்றின்மீது சுங்கத் தீர்வைகள் செலுத்த வேண்டியதாக இருக்கிறது. அத்தீர்வைகளைச் செலுத்தாமல் அவற்றைக் கப்பல் துறையிலிருந்து வெளிக்கொணர இயலாது. இறக்குமதி வரி செலுத்தாமல் கப்பல்துறையிலிருந்து பொருள்களை வெளியே கொண்டுவருவதற்குரிய ஒரேவழி அவற்றைப் பிணையமீந்த பண்டகங்களில் இட்டுவைப்பதுதான். இப்பண்டகங்களில் இடப்பெறும் பொருள்கள் 'பிணையத்திலுள்ளவை' (In Bond) எனச் சொல்லப்படுகின்றன. அவற்றை இப்பண்டகங்களிலிருந்து வெளியே கொண்டு செல்லவேண்டுமாயின் உரிய இறக்குமதி வரியையும் பண்டகக் கட்டணங்களையும் செலுத்தவேண்டும். இப்பண்டகங்களிலிருந்து சரக்குகளை முழுமையாகவோ பகுதி பகுதியாகவோ வெளிக்கொணரலாம். பகுதிச் சரக்குகளை வெளிக்கொண்டுவருவதற்கு விகிதளவு (Proportionate) இறக்குமதி வரியும் பண்டகக் கட்டணமும் செலுத்தினால் போதுமானது.

பிணையமீந்த பண்டகங்களின் நன்மைகள்

பிணையமீந்த பண்டகங்கள் சில தனிப்பட்ட பயன்கள் நல்குகின்றன அவையாவன :

(1) இறக்குமதி செய்த பொருள்களை விற்பனைக்குத் தயாராக்குவதற்கு முன்பே பெரிய அளவில் இறக்குமதி வரி

செலுத்துவது கணிசமான இழப்பை உருவாக்குகிறது. இறக்குமதி வரியாகச் செலுத்தப்படும் தொகைமீது பெறத்தக்க வட்டியை இழப்பதே மேற்சொன்ன இழப்பாகும். பிணையமீந்த பண்டகங்கள் இறக்குமதியாளர்களை இந்த இழப்பிலிருந்து காப்பாற்று கின்றன.

(2) விகிதளவு இறக்குமதி வரியையும் பண்டகக் கட்டணங் களையும் செலுத்தி, உரிய அளவு சரக்குகளை வெளியே எடுத்து விற்பதற்குப் பிணையமீந்த பண்டகங்கள் வகை செய்கின்றன. இறக்குமதி வரி முழுவதையும் ஒட்டுமொத்தமாகச் செலுத்த வேண்டிய இக்கட்டிலிருந்து இறக்குமதியரை இப்பண்டகங்கள் விடுவிக்கின்றன.

(3) இறக்குமதி செய்த பொருள்கள் மறு-ஏற்றுமதிக்கு (Re-export) உரியவையாயின், அவற்றை இறக்குமதி வரி செலுத்தா மலேயே வெளிக் கொணருவதற்கு இப்பண்டகங்கள் வழிசெய் கின்றன. இதன் விளைவாக, இறக்குமதி வரியை முதலாவதாகச் செலுத்துவதும், பின்னர் அச்சரக்குகளை மறு-ஏற்றுமதி செய்யும் பொழுது அதைத் திரும்பப் பெறுவதுமான சிக்கலிலிருந்து வாணி கர்கள் விடுபடுகின்றனர். பிணையமீந்த பண்டகங்கள் அளிக்கும் இந்த வசதி மறு-ஏற்றுமதி (Entrepot) வாணிகத்திற்குத் தக்க ஊக்கமளிக்கிறது. சரக்குகளை ஏற்றுமதி செய்வதற்காக இறக் குமதி செய்வதை 'மறு-ஏற்றுமதி வாணிகம்' என அழைக்கிறோம்.

(4) சரக்குகள் பண்டகக் காப்பில் இருக்கும்பொழுதே அவற்றை நுகர்வுக்கோ மறு-ஏற்றுமதிக்கோ ஏற்றவையாக இருக்குமாறு சில சீர்திருத்தங்கள் செய்வதற்கு இப்பண்டகங்கள் அனுமதியளிக்கின்றன. மேற்கோளாகத் தேயிலையை எடுத்துக் கொண்டால், ஒவ்வொரு சந்தைக்கும் ஏற்றவாறு, பலவகைத் தேயிலைகளையும் தக்கவாறு கலப்பதற்கும் சிப்பக்கட்டுமம் (Packaging) செய்வதற்கும் இவை அனுமதிக்கின்றன. இவ்வாறு சுங்க வரி செலுத்தாமலேயே தங்கள் சரக்குகள்மீது ஓரளவு கட்டுப் பாட்டைப் பெற்றுத்தருவதற்கு இப்பண்டகங்கள் இறக்குமதியாளர் களுக்கு வழிவகை செய்கின்றன.

பண்டகக் காப்பு ஆவணங்கள்

(Warehousing Documents)

பண்டகக்காப்பு தொடர்பாகத் தோன்றும் ஆவணங்கள் பண்டகக் காப்பு ஆவணங்கள் என அழைக்கப்படுகின்றன. முக்கியமான பண்டகக் காப்பு ஆவணங்களாவன :

1. பண்டகச் சான்றாணையும், கப்பல்துறை சான்றாணையும்
2. கொடுப்பாணை (Delivery Order)
3. (பண்டகம் - வைத்திருப்பவர் சான்றிதழ் என அழைக்கப் படும்) பண்டகம் - வைத்திருப்பவர் இரசீதும், கப்பல் துறை இரசீதும்.

1. பண்டகச் சான்றாணையும் (Warehouse Warrant) கப்பல் துறைச் சான்றாணையும் (Dock Warrant)

சரக்குகளைச் சேமக்காப்புக்காக இடுபவருக்குப் பண்டகம்-வைத்திருப்பவர் தரும் ஆவணம் **பண்டகச் சான்றாணை** எனப் படுகிறது. பண்டகம் வைத்திருப்பவர் தாம் சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொண்டதற்காகத் தரும் ஒப்புகைச் சீட்டாக இது அமைகிறது. உரிமையாளருக்கோ அவரது ஆணைக்கேற்பவோ சரக்குகளைத் திரும்பக் கொடுப்பது குறித்துப் பண்டகம் - வைத்திருப்பவர் தரும் உறுதிமொழியையும் இது தாங்கியிருக்கிறது. விரும்பும் பொழுது உரிமையாளரே நேரில் சென்று, பண்டகச் சான்றாணையைச் சமர்ப்பித்துவிட்டு, அவரது சரக்குகளைப் பண்டகத்திலிருந்து திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். மாறாக, வேறு ஒருவரிடம் அச்சரக்குகள் ஒப்படைக்கப்பட வேண்டும் என அவர் விழைந்தால், அந்தச் சான்றாணையில் அவர் அவ்வாறே மேலெழுதிக் குறிப்பிட்ட நபரிடம் கொடுத்துவிட வேண்டும். குறித்த அந்த நபர், பண்டகம் வைத்திருப்பவரிடம் அதைச் சமர்ப்பித்து உரிய சரக்குகளைப் பெறலாம். சரக்குகளின் உரிமையாளர் அவற்றை வேறொருவருக்கு விற்கும்பொழுது, வாங்குபவர் அவற்றைப் பண்டகத்திலிருந்து நேரடியாகப் பெறுவதற்கு வழிசெய்யும்பொருட்டே பண்டகச் சான்றாணை இவ்வாறு பிறருக்கு மேலெழுதித் தரப்படுகின்றது.

பண்டகச் சான்றாணையை முறைப்படி பெற்று வைத்திருப் வர் அதில் குறிப்பிட்டுள்ள சரக்குகளைக் குறிப்பிட்ட பண்டகத்திலிருந்து எடுத்துக்கொள்ளலாம். எனவே, இஃது ஒரு சரக்குரிமை ஆவணமாகத் திகழுகிறது அதாவது, அதை முறைப்படி பெற்று வைத்திருப்பவருக்கு அதில் குறிப்பிட்டுள்ள சரக்குகளின் மீதுள்ள உரிமையை அது காட்டி நிற்கிறது. சரக்குகளின் உரிமையாளர் பண்டகச் சான்றாணையை மேலெழுதிக் கொடுப்பதன் மூலம் அதைப் பிறருக்கு மாற்றித்தர முடியும். உரிமையாளர் சரக்குகளைப் பிறருக்கு விற்கவேண்டுமாயின், அவற்றை எவர் வாங்குகிறாரோ அவருக்கு அந்தப் பண்டகச் சான்றாணையை

மாற்றிக் கொடுத்தாலே போதுமானது. அவ்வாறு அவற்றை வாங்குபவரும் எதிர்காலத்தில் சரக்குகளை வேறொருவருக்கு விற்க எண்ணினால் அவர் முன்னர் பெற்ற பண்டகச் சான்றாணையை மாற்றிக்கொடுக்கவேண்டும். இவ்வாறு சரக்குகள் பண்டகத்தில் பாதுகாப்பாக இருக்கும்பொழுதே, பண்டகச் சான்றாணையை அடுத்தடுத்து மேலெழுதிக் கொடுப்பதன்மூலம், அவற்றின்மீதான உரிமை ஒருவருக்குப் பின் ஒருவராகப் பலரிடம் அடுத்தடுத்து மாறிடுமாறு செய்யலாம்.

சரக்குரிமையர் அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சரக்குகள் முழுவதையும், விற்க விழையும்போது மட்டுமே பண்டகச் சான்றாணையை மேலெழுதிக் கொடுப்பார். மாறாக, அச்சரக்குகளில் ஒரு பகுதியை மட்டும் அவர் விற்க எண்ணினால், அந்தப் பகுதிச் சரக்குகளைக் கொடுத்துவிடுமாறு அவர் **கொடுப்பாணை** (Delivery Order) ஒன்று எழுதித் தருவார்; அத்துடன் நில்லாது, அந்தப் பண்டகச் சான்றாணையிலும் குறிப்பிட்ட பகுதிப் பொருள்களைத் தந்துவிடுமாறு மேலெழுதி, அதை அப்பண்டகத்திற்கு அனுப்பிவைப்பார். அவற்றைப் பெறும் பண்டகம்-வைத்திருப்பவர் கொடுப்பாணையின் அடிப்படையில் குறிப்பிட்ட பகுதிச் சரக்குகளைக் குறிப்பிட்ட நபருக்குக் கொடுத்துவிட்டு அவ்வாறு கொடுத்து விட்டதாகப் பண்டகச் சான்றாணையிலும் குறிப்பெழுதி அதைச் சரக்குரிமையருக்குத் திரும்ப அனுப்பிவிடுவார். அந்நிலையில் அந்தப் பண்டகச் சான்றாணை மீதமுள்ள சரக்குகளின் மீதான உரிமையைக் காட்டிநிற்கிறது. மீதமுள்ள சரக்குகளையும் அவற்றின் உரிமையர் இவ்வாறு பகுதி பகுதியாகப் பகுத்து விற்க எண்ணினால், இச்செயல் முறையைத் திரும்பத் திரும்பக் கடைப் பிடிக்கவேண்டும்.

பண்டகம் வைத்திருப்பவர் போலவே, கப்பல்துறை ஆட்சியங்களும் (Dock Authorities), சேமக்காப்புக்காகப் பிறரது சரக்குகளைப் பெறும்போழ்து அவர்களிடம் **கப்பல் துறைச் சான்றாணை** (Dock Warrant) தருகின்றன. பண்டகச் சான்றாணைபற்றி நாம் இப்பொழுது கண்ட செய்திகள் அனைத்தும் கப்பல்துறைச் சான்றாணைக்கும் பொருந்துவனவாம்.

பண்டகச் சான்றாணை, கப்பல்துறைச் சான்றாணை ஆகிய இரண்டுமே சரக்குரிமை ஆவணங்களாம். ஆனால் ஆவை, காசோலை (Cheque), மாற்றுச் சீட்டு (Bill of Exchange) ஆகியவற்றைப்போல, மாற்றுமுறை ஆவணங்கள் (Negotiable Instruments) அல்ல.

பண்டகச் சான்றாணை அல்லது கப்பல்துறைச் சான்றாணை ஆகியவை காணாமற் போகுங்கால், உரியவர் 'ஈட்டுறுதிப் பிணை முறி' (Indemnity Bond) ஒன்று எழுதிக்கொடுத்து, பண்டகம்—வைத்திருப்பவரிடம் அல்லது கப்பல்துறை ஆட்சியத்திடமிருந்து உரிய சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொள்ள வழியிருக்கிறது.

கொடுப்பாணை (Delivery Order)

பண்டகச் சான்றாணை அல்லது கப்பல்துறைச் சான்றாணை வைத்திருப்பவர், அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சரக்குகளில் ஒரு பகுதியை மட்டும் பண்டகத்திலிருந்து (அல்லது கப்பல்துறையில் இருந்து) வெளியே எடுப்பதற்கு விடுக்கும் ஆணையே கொடுப்பாணை எனப்படும். அது குறிப்பிட்ட பகுதிப் பொருள்களை குறிப்பிட்ட நபருக்குத் தருமாறு பண்டகம்-வைத்திருப்பவருக்கு விடுக்கப்படும் ஆணையைத் தாங்கியிருக்கும். சரக்குகளைப் பகுதி பகுதியாக விற்கும் பொழுது இது விடுக்கப்படுகிறது. இஃது ஒரு சரக்குரிமை ஆவணமாகும். அதை வைத்திருப்பவர் அதில் குறிப்பிட்டுள்ள சரக்குகளைப் பண்டகத்திலிருந்து பெறுவதற்குரியவர். அதை மேலெழுதிக் கொடுப்பதன்மூலம் அதை ஆளுக்கு ஆள் மாற்றித் தரலாம். இருப்பினும் கொடுப்பாணையை மாற்றிப்பெறும் நபர், அதுபற்றிப் பண்டகம் வைத்திருப்பவருக்குத் தெரிவிக்க வேண்டும்.

நாம் அடுத்துக் காணவிருக்கும் பண்டகம்-வைத்திருப்பவர் சான்றிதழைப் பொறுத்தவரை, சான்றிதழ் வைத்திருப்பவர் அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சரக்குகள் முழுவதையுமோ, அவற்றில் ஒரு பகுதியையோ பிறருக்குக் கொடுக்குமாறு செய்வதற்குக் கொடுப்பாணை விடுக்கவேண்டும்.

பண்டகம் – வைத்திருப்பவரின் இரசீதும் (Warehouse-Keeper's Receipt) கப்பல்துறை இரசீதும் (Dock Receipt)

பண்டகம் - வைத்திருப்பவர் சேமக்காப்புக்காக அவரது சரக்குகளை இடுபவருக்குப் பண்டகச் சான்றாணை தராமல் பண்டகம் - வைத்திருப்பவரின் இரசீது தரலாம். பண்டகம் - வைத்திருப்பவரின் இரசீது, பண்டகம் - வைத்திருப்பவரின் சான்றிதழ் எனவும் அழைக்கப்படுகிறது. அதுபோலவே, கப்பல்துறை ஆட்சியமும் கப்பல்துறை சான்றாணை வழங்குவதற்குப் பகரமாகக் (பதிலாக) கப்பல்துறை இரசீது வழங்கலாம். பண்டகம் - வைத்திருப்பவரின் இரசீதும் கப்பல்துறை இரசீதும் சேமக்காப்புக்காகச் சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொண்டதற்கான வெறும் ஒப்புகைச் சீட்டுகள் மட்டுமேயாகும். அன்றி, உரிமையாளருக்கோ அவரது

ஆணைக்கேற்பவோ அச்சரக்குகளைக் கொடுப்பதாகப் பண்டகத்தார் தரத்தக்க உறுதிமொழி எதையும் அவை, (அதாவது, இந்த இருவகை இரசீதுகளும்) தாங்கியிரா. எனவே, அவை சரக்குரிமையைப் பறைசாற்றும் ஆவணங்களல்ல. எனவே, இந்த இரசீதை வைத்திருப்பவர் அதையோ, அதில் குறிப்பிட்டுள்ள சரக்குகள்மீதான உரிமையையோ பிறருக்கு மாற்றித்தர இயலாது. அவர் அந்த இரசீதில் கண்டுள்ள சரக்குகளை முழுமையாகவோ, பகுதியாகவோ பிறருக்குத் தர விரும்பினால், அதுகுறித்து அவர் கொடுப்பாணை ஒன்று விடுக்கவேண்டும்.

இந்தியாவிலுள்ள பண்டகக்காப்பு வசதிகள்

இந்தியாவில் மையப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுரு (Central Warehousing Corporation), மாநிலப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுருக்கள் (State Warehousing Corporations), இந்திய உணவுக் கூட்டுரு (Food Corporation of India), கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆகியவை பண்டக வசதிகளை நல்குகின்றன. பண்டகக் காப்பின்போது பொருள்களுக்கு ஏற்படத்தக்க சேதத்தைத் தவிர்ப்பதற்காக இவை அறிவியல் அடிப்படையில் பண்டகக் காப்பு வசதி அளிக்கின்றன.

இந்தியாவில் மூவடுக்கு (Three Tier) முறையில் பண்டகக் காப்பு வசதி அமைந்துள்ளது. மையப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுரு, அனைத்திந்திய முக்கியத்துவம் வாய்ந்த மையங்களில் பண்டகக் காப்பு வசதி அளிக்கிறது. மாநில அளவிலும், மாவட்ட அளவிலும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த மையங்களில் பண்டகக்காப்பு நல்கும் பொறுப்பு, மாநிலப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுருக்களுக்கு ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டிருக்கிறது. கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வட்ட (Taluk) அளவிலும் கிராமங்களிலும் பண்டகக்காப்பு வசதி அளித்து வருகின்றன. இந்த அமைப்புகள் நல்கும் வசதிகளைக் குறைந்த கட்டணத்திற்குப் பொதுமக்கள் அனைவரும், குறிப்பாக விவசாயிகள், வாணிகர், சந்தையிடு நிறுவனங்கள் ஆகியோர் பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம். உணவுதானியங்கள் உள்படப் பல வகைப் பொருள்களைச் சேமக்காப்பாக வைத்திருக்க இந்த வசதிகள் மிகவும் உதவியாக இருக்கின்றன. கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அவற்றின் பண்டகக்காப்பு வசதிகளைப் பெருக்கிக்கொள்வதற்கு மையப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுரு நிதியுதவி அளித்துவருகிறது.

மைய, மாநிலப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுருக்கள் சொந்தமாகப் பண்டகங்கள் அமைப்பதோடு, கிடங்குகளை வாடகைக் கட்டடங்களிலும் நடத்தி வருகின்றன.

1977ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் 1ஆம் நாள் மையப் பண்டகக் காப்புக் கூட்டுரு 27·3 இலட்சம் டன் பொருள்களை இடுமளவுக்குப் பண்டகக்காப்பு வசதி கொண்டிருந்தது. அண்மையில் இந்தக் கூட்டுரு, கப்பல் துறைமுக நகரங்களில் பிணையமீந்த அல்லது ஏற்றுமதிப் பண்டகங்களை நிறுவத் துவங்கியிருக்கிறது. 1976ஆம் ஆண்டு மார்ச் மாதத்தில் மாநிலப் பண்டகக் கூட்டுருக்கள் மொத்தம் 854 பண்டகங்களைக் கொண்டிருந்தன.

தமிழ்நாட்டில் பண்டகக்காப்பு வசதிகள்

1958ஆம் ஆண்டு தமிழ்நாட்டு அரசு **தமிழ்நாட்டுப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுருவை** நிறுவியது. இக்கூட்டுரு, 1979 ஆம் ஆண்டு டிசம்பர் 31ஆம் நாளன்று, தமிழகத்தில் மொத்தம் 52 இடங்களில் பண்டகங்களைக் கொண்டிருந்தது. இவற்றில் பல இக்கூட்டுருவுக்குச் சொந்தமானவை; ஏனையவை வாடகைக்கு எடுக்கப்பட்டவை. இப்பண்டகங்கள் 1·66 இலட்சம் மெட்ரிக் டன் அளவு கொள்திறன் (capacity) கொண்டவை. வாணிக முக்கியத்துவம் பெற்றுள்ள மையங்களில் இவை நிறுவப் பட்டுள்ளன. இக்கூட்டுரு வாணிக அடிப்படையில் பண்டகக் காப்பு வசதி நல்குகிறது. நெல், அரிசி, கோதுமை, உரம் போன்ற பொருள்களை இட்டுவைப்பதற்கு இதன் பண்டகங்கள் பயன் படுத்தப்படுகின்றன. மிக்க பின்தங்கியவை எனக் கருதப்படும் தர்மபுரி, இராமநாதபுரம் மாவட்டங்களில் பண்டகங்கள் அமைக்க இக்கூட்டுரு திட்டமிட்டிருக்கிறது. வாய்ப்புமிக்க இடங்களில் காய்கறிகளைப் பாதுகாப்பதற்காகக் குளிர்பதன வசதிகளை அமைத்துக் கொடுக்கும் திட்டமும் இக்கூட்டுருவின் ஆய்வில் உள்ளது.

இக்கூட்டுரு தவிர, மையப் பண்டகக்காப்புக் கூட்டுருவும், கூட்டுறவுச் சந்தையிடு (Marketing) அமைப்புகளும் தமிழ் நாட்டில் பண்டகக்காப்பு வசதி நல்கிவருகின்றன. அதற்காக அவை சொந்தமாகப் பண்டகங்களை அமைத்து வருவதோடு, தனியார் கட்டடங்களை வாடகைக்கு எடுத்தும் பண்டகங்களை நடத்தி வருகின்றன.

வினாக்கள்

1. 'பண்டகம்', 'பண்டகக்காப்பு' என்பவற்றின் பொருளைத் தெளிவுபட விளக்குக.

2. பண்டகக்காப்பின் பணிகளை விளக்குக.

3. 'பொதுப் பண்டகங்கள்' என்பவை யாவை?

4. 'பிணையமீந்த பண்டகங்கள்' என்பவை யாவை? அவற்றின் நன்மைகளை விளக்குக.

5. 'பண்டகக்காப்பு ஆவணங்கள்' என்பன யாவை? 'கொடுப்பாணை'யின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

6. 'பண்டகச் சான்றாணை'யின் பொருளையும் முக்கியத் துவத்தையும் விவரிக்க.

7. 'கப்பல்துறைச் சான்றாணை'யின் பொருளையும் முக்கி யத்துவத்தையும் விளக்குக.

8. 'பண்டகம் - வைத்திருப்பவர் இரசீது' என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

9. இந்தியாவில், குறிப்பாகத் தமிழ்நாட்டில், கிட்டும் பண்டகக்காப்பு வசதிபற்றிக் குறிப்பு வரைக

அத்தியாயம் 7

வங்கியியல்

(BANKING)

வங்கி வசதியின் தேவை

நிதியே வாணிகத்தின் உயிர்நாடி. போதுமான நிதி நியாயமான நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்ட நிலையில் கிடைக்கா விட்டால், வாணிகம் பெரிய அளவில் நடைபெற முடியாது. இத்தகைய நிதி வசதிகளைச் சரியான நேரத்தில் தருவதன் மூலம் வங்கிகள் வாணிக வளர்ச்சிக்குப் பெரிதும் உதவி வருகின்றன. இப்பொழுதெல்லாம் தொழில் நிறுவனங்கள், தமது சொந்த முதல் கொண்டு மட்டுமே தொழில் செய்வதில்லை. தமது பெரும்பான்மையான நிதித் தேவைகளுக்கு அவை வங்கிகளையும் ஏனைய நிதியமைப்புகளையுமே சார்ந்திருக் கின்றன

வங்கிகள் வாணிகருக்கும், தொழில் நடத்துவோருக்கும் முக்கியமாக வழங்குவது குறுந்தவணை நிதி வசதியே. நிதி தருவதோடு வேறு பல பணிகளையும் அவை செய்துவருகின்றன. இப்பணிகள் தொழில் நடத்துவோருக்கு மிகப் பயனுள்ளவையாக இருக்கின்றன. இவ்வாறு வங்கிகள் வாணிகம், தொழில் இவற்றின் வளர்ச்சிக்கும், முன்னேற்றத்திற்கும் பேருதவி செய்து வரு கின்றன வங்கிகளின் உதவியின்றி, வாணிகமும் தொழிலும் இந்த அளவுக்கு மாபெரும் வளர்ச்சி கண்டிருக்க முடியாது.

வங்கி என்றால் என்ன ?

'பெஞ்சு' அல்லது 'மேசை' எனும் பொருள்கொண்ட 'பாங்கோ', 'பாங்க்' என்ற சொற்களிலிருந்து பிறந்ததுவே **வங்கி** (Bank) எனும் சொல். பணம்-மாற்றுவோர் ஐரோப்பாவில் பல்வேறு நாடுகளின் நாணயங்களைப் பெஞ்சு அல்லது மேசை மீது வைத்துக்கொண்டு தொழில் செய்வது வழக்கம். அவர்களது தொழில், ஒரு நாட்டின் நாணயங்களைப் பெற்றுக்கொண்டு, தேவைப்படும் மற்றொரு நாட்டின் நாணயங்களைப் பரிமாற்றமாக

வழங்குவதேயாம். இவ்வாறு பெஞ்சைக் குறிக்கும் 'வங்கி' எனும் சொல், பணம்—மாற்றுநரை (Money-Changer) அழைக்கும் உருவகமாக அமைந்தது. ஆனால் இப்பொழுதோ, 'வங்கி' எனும் சொல் மக்களிடமிருந்து கடன் பெற்று அப்பணத்தை மக்களுக்கே, கடனாகத் தரும் அமைப்பைக் குறிக்கிறது.

வங்கி ஆற்றும் பணி பலவாக இருப்பதால் அதற்கு வரை விலக்கணம் (Definition) வடிப்பது அவ்வளவு எளிய செயலன்று. இருப்பினும், 'வங்கி', 'வங்கியர்' (Banker) எனும் சொற்களுக்கு வரைவிலக்கணம் வடித்துத்தர வல்லுநர்கள் முயற்சி செய்யாமல் இல்லை. அவர்கள் யாத்த வரைவிலக்கணங்களில் மூன்றை மட்டும் இங்குக் காணுவது போதுமானது.

டாக்டர் ஹெர்பெர்ட் ஹார்ட் (Dr. Herbert Hart) தரும் வரைவிலக்கணம் பின்வருமாறு: "எவரொருவர் பிறரிடமிருந்து அவர்களது நடப்புக் கணக்குகள் (Current Accounts) மீது பணம் பெற்றுக்கொண்டு, அவர்கள் தன்மீது வரையும் காசோலை களுக்குப் பணம் தருவதைத் தனது தொழிலின் இயல்பான போக்காகக் கொண்டிருக்கிறாரோ, அவர் வங்கியர் ஆவார்". இந்த வரைவிலக்கணப்படி, நடப்புக் கணக்குகள்மீது பணம் பெற்றுக்கொள்ளுவதும், அக்கணக்குகள் மீது வரையப்படும் காசோலைகளை மதித்துப் பணம் தருவதுமே வங்கியர் தொழிலாம். ஆனால் வங்கியரோ நடப்புக் கணக்குமீது மட்டு மன்றி, பிறவகைக் கணக்குகள்மீதும் பணம் பெற்றுக்கொள்கிறார். இந்த வரைவிலக்கணத்தில் கண்டுள்ள பணிகளோடு வேறு பணிகள் பலவும் செய்கிறார். இது பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப் பட்ட வரைவிலக்கணமே ஆயினும், வங்கியர் என்னும் சொல்லுக்கு இது முழுமையானதும் போதுமானதுமான வரை விலக்கணம் அன்று.

அடுத்து, பேராசிரியர் சேயர்ஸ் (Prof. Sayers) தரும் இலக் கணத்தைப் பார்ப்போம்: "வங்கியர் என்பவர், பணம் ஏற்பாடு செய்பவர் மட்டுமன்று; அதைவிட முக்கியம், பணம் தயாரிப்பவரு மாவார்". அதாவது, வங்கிகள் பணத்தில் வாணிகம் செய் வதோடு (கடன் பெற்றுக் கடன் வழங்குவது) நிறுத்திக் கொள் வதில்லை; அவர்கள் பணத்தைத் தயாரிக்கவும் செய்கின்றனர் என்பது பேராசிரியர் சேயர்ஸ் கூற்று. இவ்வாறு அவர் கூறியதன் நோக்கம், 'வங்கியர்' எனும் சொல்லுக்கு அது வரைவிலக்கணமாக அமைய வேண்டும் என்பதன்று; வங்கித் தொழிலின் சிறப்புமிக்க அம்சமாகிய கடன் படைப்புத் (Creation of Credit) திறனைப்

பளிச்சென எடுத்துக்காட்டுவதேயாம். ஒரு வங்கியரிடம் ரூ. 1,000 ரொக்கம் இருந்தால், அதைக்கொண்டு அவர் ரூ. 10,000 அளவிற்குக் கடன் படைப்பார். பேராசிரியர் சேயர்ஸ் அவர்கள் ஈந்த இந்த இலக்கணம், வங்கிகளின் ஒப்பீடற்ற கடன் படைப்புத் திறனை நன்கு வலியுறுத்துகிறது.

வங்கியியலுக்கு மிகச் சிறந்த வரைவிலக்கணம் வடித்துத் தருவது இந்தியாவிலுள்ள 1949ஆம் ஆண்டு வங்கிய ஒழுங் காற்றுச் சட்டமே (Banking Regulation Act of 1949). அச் சட்டம் தரும் வரைவிலக்கணம் இதுவே: ''கேட்கும்பொழுதோ— பிறகோ — திருப்பித் தரத்தக்க வைப்புகளை — அவற்றைக் காசோலை, பணவிடை, ஆணை ஆகியவை விடுத்தோ வேறு விதமாகவோ உரியவர்கள் திரும்பப்பெறுமாறு உள்ள வைப்புகளை ஏற்றுக்கொள்வது, அந்த வைப்புகளைக் கொண்டு கடன் தருவது- முதலீடு செய்வது'' ஆகியவையே வங்கியியலாகும். இந்த வரை விலக்கணப்படி, பொதுமக்களிடமிருந்து பல்வேறு வகையான வைப்புகளைப் பெற்றுக் கொள்ளுவது, அப்பணத்தைக் கொண்டு கடனளிப்பது—முதலீடு செய்வது ஆகியவையே வங்கியின் பணிகளாம்.

கடன் பெறுவது, கடன் தருவது ஆகிய இரண்டே, வங்கியின் தலையாய பணிகளாம். அது குறைவான வட்டிக்குக் கடன்பெற்று, உயர்வான வட்டிக்குக் கடன்தருகிறது. இதன்மூலம் அது தனது பங்குநர்களுக்கு (Shareholders) இலாபம் ஈட்டித்தர விழைகிறது. எனவே அஃது 'இலாப நோக்கோடு இயங்கிவரும் தொழி லமைப்பே'யாகும். இலாபம் விழையும் அமைப்பே ஆயினும், அது மக்களுக்குப் பயன்மிக்க பணிபுரிகிறது. வைப்புகள் எனும் பெயரில் கடன் வாங்குவதன் வழியாக, அது மக்களிடமிருந்து சேமிப்புகளைத் திரட்டுகிறது. அவர்களிடம் சிக்கனம், சேமிப்பு ஆகிய பழக்கங்களை ஊக்குவிக்கிறது. கடன் தருவதன் வழியாக வும் முதலீடு செய்வதன் மூலமாகவும் அது வாணிகர்—தொழில் நடத்துவோருக்கு மிகவும் தேவைப்படும் நிதி வழங்குகிறது. ஒரு புறம் உபரியாகப் பணம் வைத்திருப்போர், மறுபுறம் பணம் தேவைப்படுவோர் ஆகிய இரு வகை மக்களையும் இணைக்கும் பாலமே வங்கிகளாம்.

வங்கி வகைகள்

அவை ஆற்றும் பணி அடிப்படையில் வங்கிகளை இவ்வாறு பாகுபாடு செய்யலாம் :

(1) மைய வங்கி

(2) வாணிக வங்கிகள்

(3) நாணயமாற்று வங்கிகள்

(4) தொழில்சார் வங்கிகள் அல்லது முதலீட்டு வாங்கிகள்

(5) வேளாண்மை வங்கிகள்

(6) சேமிப்பு வங்கிகள்

அவற்றின் அமைப்பு, உடைமையுரிமை (ownership) இவற்றின் அடிப்படையில், வங்கிகளின் பாகுபாடு ஆவன :

(i) கூட்டுப் பங்கு வங்கிகள் (Joint Stock Banks)

(ii) பொதுத்துறை வங்கிகள் அல்லது அரசுத்துறை வங்கிகள் (Government Banks)

(iii) கூட்டுறவு வங்கிகள் (Co-operative Banks)

(iv) அஞ்சலகச் சேமிப்பு வங்கிகள் (Post Office Savings Banks)

(v) நாட்டுப்புற வங்கியர் (Indigenous Bankers)

இந்நூலில் நாம் (அ) வாணிக வங்கிகள் (ஆ) கூட்டுறவு வங்கிகள் (இ) நாட்டுப்புற வங்கியர் (ஈ) அஞ்சலகச் சேமிப்பு வங்கிகள் பற்றி மட்டுமே காணுவோம். மேலும், மைய வங்கிபற்றி இதே அத்தியாயத்தில் இந்திய ரிசர்வு வங்கி (Reserve Bank of India) என்னும் தலைப்பில் ஆராய்வோம்.

வாணிக வங்கிகள்

பொதுவாக ‘வங்கி’ எனும் சொல் வாணிக வங்கிகளையே குறிக்கிறது. ஒவ்வொரு நாட்டிலும் வாணிக வங்கிகளே பெரும்பான்மையாகக் காணப்படுவது வழக்கம். 1977 ஜூன் இறுதியில் இந்தியாவில் 130 வாணிக வங்கிகளும், அவற்றிற்கு 24,802 கிளைகளும் இருந்தன. இந்திய ஸ்டேட் வங்கி, இந்தியன் வங்கி, இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கி ஆகியவற்றை அவற்றுக்கு மேற்கோளாகக் கூறலாம். வாணிக வங்கிகள் நாட்டுக்கு அரும்பணி ஆற்றுகின்றன. நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு அவை புரியும் சேவை பாராட்டுதற்குரியது. நாட்டில் பயனற்றுக் கிடக்கும் சேமிப்புகளைத் திரட்டி, அதைக் கொண்டு தொழில்களுக்கும் வாணிகத்திற்கும் தேவையான கடன் வசதிகளை அளிக்கின்றன. அவை பொதுமக்களிடமிருந்து திரட்டும் பணம் அவர்கள் கேட்கும்பொழுதோ குறுகிய காலங் கழித்தோ திருப்பித் தரத்தக்கதாகும். எனவே, அவை இக்குறுந்தவணைப் பணத்தைக்கொண்டு நெடுந்தவணைக் கடன் வழங்கமுடியாது.

அவை பெரும்பாலும் தருவது குறுந்தவணைக் கடனே. அவை தரும் இடைத் தவணைக் கடன் ஓரளவே. அவை தமது நிதிகளைக் கடன் கொடுப்பதிலும் முதலீடு செய்வதிலும் பாது காப்பு, எளிவரல் தன்மை, (கொடுத்த பணத்தை எளிதாகத் திரும்பப் பெறுவதற்கான வாய்ப்பு-Liquidity), இலாபநோக்கு எனும் மூன்று தேவைகளுக்குத் தக்க முக்கியத்துவம் கொடுத்துச் செயல்பட்டு வருகின்றன.

வாணிக வங்கியின் பணிகள்

வாணிக வங்கி ஆற்றும் பணிகள் பற்பல. அவற்றில் முக்கிய மானவற்றை இப்பொழுது காணுவோம் :

(1) வைப்பு ஏற்பு

பொது மக்களிடமிருந்து வைப்புத் திரட்டுவது அதன் தலையாய பணிகளில் ஒன்றாகும். பொதுமக்களிடமிருந்து வைப்புத் திரட்டும்போது, கடன்பெறுநர் எனும் நிலையில் அது பணிபுரிகிறது. அது வைப்பு ஏற்றுக்கொள்ளும்பொழுது, வைப்பிடுநர் அதன் 'வாடிக்கையர்' (Customer) ஆகின்றனர். வைப்புகளை ஏற்றுக்கொள்வதன்மூலம் அது, பணப் பாதுகாப்பு குறித்த சிக்கல், இடர் இவற்றைத் தானே ஏற்றுக்கொண்டு அவற்றி னின்றும் பொதுமக்களுக்கு விடுவிப்பு அளிக்கிறது. வங்கித் தொழில் பெரும்பாலும் பிறருடைய பணத்தின் அடிப்படையில் தான் நடைபெறுகிறது. எனவே, வங்கிகள் பொதுமக்களிட மிருந்து வைப்புத் திரட்டுவதில் தக்க அக்கறை காட்டுகின்றன. இதுவே அவை பலவகையான வைப்புகளை ஏற்றுக்கொள்ளு வதற்குரிய காரணமுமாகும். வாணிக வங்கிகள் ஏற்றுக்கொள்ளும் முக்கியமான வைப்புகளாவன :

(அ) நடப்பு வைப்பு அல்லது கேட்பு வைப்பு (Current Deposit)

(ஆ) நிலை வைப்பு அல்லது பருவ வைப்பு (Fixed Deposit).

(இ) சேமிப்பு வைப்பு (Savings Deposit or Term Deposit)

(அ) நடப்பு வைப்பு: நடப்பு வைப்பு பெற்றுக்கொண்டு, அந்த வாடிக்கையர் பெயரில் வங்கி தொடங்கும் கணக்கிற்கு **நடப்புக் கணக்கு** எனப் பெயர். எப்பொழுது வாடிக்கையருக்குப் பணம் தேவைப்படுகிறதோ, அப்பொழுது அவர் நடப்பு வைப்பிலுள்ள பணத்தை எடுக்கலாம். நடப்பு வைப்பு வட்டிக்கு உரியதன்று. அதிலிருந்து பணம் எடுப்பதற்குக் காசோலைகளைப் பயன்படுத்த வேண்டும் பெரும்பாலும் தொழில் நடத்துபவர்களே நடப்புக் கணக்குத் தொடங்குகின்றனர். வசதி, பாதுகாப்பு இந்த இரு

காரணங்களுக்காகவே இக்கணக்கு தொடங்கப்படுகிறது. குறைந்தது 500 ரூபாய் கொண்டுதான் நடப்புக் கணக்கைத் தொடங்க இயலும்.

(ஆ) **நிலை வைப்பு:** ஒரு மாதம், ஓர் ஆண்டு, ஐந்து அல்லது பத்து ஆண்டுகள் என நிலையான காலத்திற்கு வைக்கப் படும் வைப்புக்கு **நிலை வைப்பு** எனப் பெயர். அந்த நிலையான காலம் கழிந்த பிறகே அதைத் திரும்பப்பெற இயலும். நிலை வைப்பின்மீது காசோலை வழங்க இயலாது; அதிலுள்ள தொகையைக் காசோலை வழங்கித் திரும்பப்பெற இயலாது. அதன்மீது மிதமான வட்டி தரப்படுகிறது. நிலை வைப்பு இடுவோர் அதை ஒரு முதலீடாகக் கருதுகின்றனர். பாதுகாப்பு, மிதமான வருவாய்க்கு வாய்ப்பு இந்த இரு காரணங்களுக்காகவே மக்கள் இந்த வைப்பில் பணமிடுகின்றனர். இந்த வைப்பு பெற்றுக் கொண்டு அந்த வங்கி 'நிலைவைப்பு' இரசீது வழங்குகிறது. இந்த இரசீதைத் திரும்பத் தந்தால்தான், இந்த வைப்பைத் திரும்பபெற இயலும்.

(இ) **சேமிப்பு வைப்பு:** நடுத்தர வருவாய், குறைந்த வருவாய் உள்ள மக்களிடையே சிக்கனம், சேமிப்புப் போன்ற பழக்கங்களை வளர்ப்பதற்காகவே வாணிக வங்கிகள் சேமிப்பு வைப்புகளை ஏற்றுக்கொள்ளுகின்றன. சேமிப்பு வைப்பு இடுபவர் இந்த வைப்பிலிருந்து வேண்டும்பொழுது பணம் எடுக்கலாம். ஆனால் இதிலிருந்து பணம் எடுப்பது குறித்துச் சில கட்டுப் பாடுகள் விதிக்கப்படுவது வழக்கம். எடுத்துக்காட்டாக, மாதத்தில் பத்துத் தடவைக்குமேல் இதிலிருந்து பணம் எடுக்கமுடியாதவாறு இருக்கலாம். மேலும் இக்கணக்கிலிருந்து ஒவ்வொரு முறையும் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகைக்குமேல் எடுக்க முடியாதவாறு இருக் கலாம். ஆனால் நடைமுறையில் இந்தக் கட்டுப்பாடுகள் அவ்வளவு கண்டிப்பாகக் கடைப்பிடிக்கப்படுவதில்லை. நம் நாட்டில் சேமிப்பு வைப்பிலிருந்து பணம் எடுப்பதற்குக் காசோலைகளைப் பயன்படுத்தலாம். இவ்வைப்பு மிதமான வட்டி தரக்கூடியது. நம் நாட்டில் இவ்வைப்புகள்மீது தரப்படும் தற்போதைய வட்டி வீதம் 5 விழுக்காடு ஆகும்.

பின்வரும் 'வைப்பு வகைகள்' எனும் தலைப்பில் இந்த வைப்புகள்பற்றி மேலும் விரிவாகக் கூறப்படும்.

(2) கடனளிப்பும் முதலீடு செய்கையும்

கடனளித்தலும் முதலீடு செய்தலும் வாணிக வங்கிகளின் இரண்டாவது முக்கியமான பணியாகும். இந்த வகைகளில்தாம்

அவை பேரளவில் திரட்டும் வைப்புப் பணங்களைப் பயன் படுத்தி வருகின்றன. அவை தமது வருமானத்தில் பெரும் பகுதியை ஈட்டுவதும் இப்பணிகள் வழியாகத்தான். கடனளிப் பதும் முதலீடுசெய்வதும் பிறரது பணம் என்பதைக் கருத்தி விருத்தி அவை விழிப்பாகச் செயல்பட வேண்டும். பாதுகாப்பு, எளிவரல்தன்மை (Liquidity), இலாபம் என்ற மூன்று கருத்து களின் அடிப்படையில் அவற்றின் செயல்பாடு அமையவேண்டும். அதாவது கடன், முதலீடு என்ற வகைகளில் அவை ஈடுபடுத்தும் பணத்திற்குப் பாதுகாப்பு இருக்கவேண்டும்; அக்கடன்களும் முதலீடுகளும் இழப்பின்றி எளிதில் ரொக்கமாக்கக்கூடியவையாக இருத்தல் வேண்டும்; அதேபோழ்து அவை இலாபம் ஈட்டுபவை யாகவும் அமையவேண்டும்.

வங்கிகள் திரட்டும் வைப்புகள் அவற்றின் வாடிக்கையருக்குத் தேவைப்படும்பொழுதோ குறுகிய காலத்திற்குப் பிறகோ, திருப் பித்தரத்தக்கவை என முன்னரே கண்டோம். எனவே அந்த வைப்புகளைக்கொண்டு அவை குறுந்தவணைக் கடன்கள் தருவதே விவேகமாகும். அதாவது, அக்கடன்களின் தவணைக் காலம் ஆறு மாதங்களுக்கு மேற்பட்டு இருக்காது. வங்கிகள் ஒன்றிலிருந்து மூன்று ஆண்டுகளுக்குள் திருப்பிச் செலுத்தத்தக்க இடைத்தவணைக் கடன்களும் ஓரளவு தருகின்றன. 5 ஆண்டு களுக்கும், அதற்குமேற்பட்ட காலத்திற்குமான நெடுந்தவணைக் கடன்கள் தருவதை அவை தவிர்த்து வருகின்றன. அவை வாணிகர்கள், தொழில் நடத்துவோர் ஆகியவர்களின் நடைமுதல் (Working Capital) தேவைகளுக்குக் கடன் வழங்குவதையே முக்கியமாகக் கருதுகின்றன. அவை அவர்களின் ஆக்கப் பணி களுக்குக் கடன் தருவதையே தமது குறிக்கோளாகக்கொண்டு இயங்குகின்றன. அதேபோழ்து அவை நுகர்வோருக்கும் அவர் களுக்குத் தேவைப்படும் தொலைக்காட்சி, குளிர்பதனப் பெட்டி, மாவாட்டு இயந்திரம் போன்ற விலையுயர்ந்த பொருள்களை வாங்குவதற்கு உதவும்பொருட்டுக் கடனளித்து வருகின்றன.

வங்கிகள் மதிப்புவாய்ந்த பிணையங்களைப் பெற்றுக் கொண்டே பெரும்பாலும் கடனளிப்பது வழக்கம். அரசுப் பிணை யங்கள், நிறுமங்களின் பங்குகள், நிறுமங்களின் கடனீட்டுப் பத்திரங்கள் (Debentures), சரக்குகள், சரக்குரிமை ஆவணங்கள் போன்றவையே அப்பிணையங்களில் சிலவாகும். அப்பிணை யங்கள் எளிதில் ரொக்கமாகத் தக்கவையாகவும், நிலையான மதிப்பு வாய்ந்தவையாகவும் இருத்தல் வேண்டும். அந்நிலை யிலும் வங்கிகள் பிணையங்களின் மதிப்புக்குச் சமமாகக் கடன்

வழங்குவதில்லை. எடுத்துக்காட்டாகப் பிணையங்களின் மதிப்பு ரூ. 10,000 எனில், பிணையங்களின் தரத்திற்கேற்ப, அவை தரும் கடன் ஆறாயிரத்திலிருந்து எட்டாயிரம் ரூபாய் வரை மாறுபடலாம். அதாவது, அவை பிணைய மதிப்பில் 20 விழுக்காட்டிலிருந்து 40 விழுக்காடுவரை, ஏன் சில நேரங்களில் 50 விழுக்காடுகூட, எச்சஓரமாக (Margin) இருத்திக் கொள்ளுகின்றன. இவ்வாறு கடனுக்கு ஈடாக அவை பெறும் பிணையங்கள் **துணைப் பிணையங்கள்** (Collateral Securities) என அழைக்கப்படுகின்றன. காரணம், அனைத்துக் கடன்களுக்கும் கடன் பெறுநரின் **ஆள்சார் பிணையமே** (Personal Security) தலையாய பிணையமாகும்; அவர்கள் தரும் புறப் பிணையங்கள் அனைத்தும் துணைப் பிணையங்களே. எனவே 'கடன்பெறத் தகுதியுள்ளவர்களுக்கு' மட்டுமே அவை கடன் தருகின்றன.

எந்த வங்கியும் எந்தவித வேறுபாடும் காட்டாமல் அனைவருக்கும் கடன் தருவதில்லை—அனைத்துச் செயல்களுக்கும் கடனளிப்பதில்லை. யார் யாருக்குக் கடன் தருவது, அவர்களுக்கும் எந்தெந்தச் செயல்களுக்குக் கடன் தருவது என எண்ணிப் பார்த்துக் கடனளிப்பதன்மூலம் அவை நாட்டுக்கு மிகவும் பயன் தரத்தக்க தொழில்கள் மட்டுமே வளர்வதற்கு உதவி புரிகின்றன. "அவை பாடுபடுவோரை, விவேகமுள்ளவர்களை, காலப்படி செய்யும் நெறிவாய்ந்தவர்களை, நேர்மையானவர்களை ஊக்குவிக்கின்றன; அதேசமயம் அவை ஊதாரிகளுக்கு, சூதாடிகளுக்கு, பொய்யருக்கு, வீணர்களுக்கு உதவுவதில்லை". எனவே அவை "வாணிக நற்பண்புகளின் பாதுகாவலர்கள்" எனப் போற்றப்படுவதில் வியப்பேதுமில்லை. எனினும், அவை பிணையமற்ற கடன் வழங்குவதை அறவே நிறுத்த முடிவதில்லை. துணைப் பிணையமற்றவை என்ற முறையில் அக்கடன்கள் 'வெற்றுக் கடன்' (Clean or Unsecured Loans) என அழைக்கப்படுகின்றன. கடன் பெறுநரின் கடனுறுதிச் சீட்டைப் பெற்றுக்கொண்டு அத்தகைய கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

மேல்வரைப்பற்று, ரொக்கக் கடன், கடன், மாற்றுச் சீட்டுகளை வட்டஞ்செய்தல் என்ற நான்கு வடிவங்களில் வங்கிகள் கடன் தருவது வழக்கம்.

(அ) மேல்வரைப்பற்று (Overdraft): வங்கிகள் தம்மிடம் நடப்புக் கணக்கு வைத்திருக்கும் வாடிக்கையருக்கே இத்தகைய கடன் வசதி வழங்குவது வழக்கம். மேல்வரைப்பற்று அனுமதிக்கப்படும் வாடிக்கையர் அவருடைய நடப்புக் கணக்கில் அந்த அளவுக்கு மிகுபற்று உருவாகும்வரை அக்கணக்கிலிருந்து பணம்

எடுக்கலாம். இது 60 நாள்களுக்குள் அடைக்கப்படவேண்டிய, தற்காலிகக் கடன் வசதியாகும். அளிக்கப்படும் மேல்வரைப் பற்றை அவர் எந்த அளவு பயன்படுத்துகிறாரோ அதற்கேற்பவே வட்டி விதிக்கப்படும். எவ்வெப்பொழுது அவரிடம் உபரியாகப் பணம் இருக்கிறதோ, அப்பொழுதெல்லாம் அவர் அதைத் தனது கணக்கில் செலுத்தி வரலாம்; இதனால் அவர் செலுத்த வேண்டிய வட்டி குறைவதோடு, மேலும் பெறத்தக்க கடன்வசதி அதிகரிப்பது அறியற்பாலது. அவர் அனுமதிக்கப்பட்ட மேல் வரைப்பற்றை அறவே பயன்படுத்தாத நிலையில், அவர் அதில் ஒரு குறைந்தபட்சத் தொகைமீது வட்டி செலுத்துமாறு கேட்கப்படுவது உண்டு. ஏனைய வகைக் கடன்கள் போலவே, மேல்வரைப்பற்றும் அரசுப் பிணையங்கள், ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டாவணங்கள் (பாலிஸிகள்), பங்குகள், கடனீட்டுப் பத்திரங்கள் போன்ற தக்க பிணையங்கள் பேரிலேயே வழங்கப் படுகின்றன. மேல்வரைப்பற்றின் அளவு, அது தரப்படும் காரியங்கள் ஆகியவற்றிற்கேற்ப அதன்மீதான வட்டி வீதம் ஆண்டுக்கு ஒன்பதிலிருந்து பதினாறு விழுக்காடு வரை மாறு படுகிறது. செல்வாக்குள்ள வாடிக்கையருக்கு ரூ. 2,500 வரை துணைப் பிணையங்கள் இல்லாமலேயே இக்கடன் வசதி தரப் படுவதும் உண்டு.

(ஆ) **ரொக்கக் கடன்:** வாணிக வங்கிகள் வழங்கும் குறுந் தவணைக் கடன் வசதிகளில் மிகப் பெருவாரியாகப் பயன்படுத்தப் படுவது ரொக்கக் கடன் வசதியே. சரக்குகள், ஏட்டுக் கடன் (Book Debts), ஏனைய ஒருவர் அல்லது இருவர் தரும் பொறுப் புறுதி (Guarantee) போன்ற பிணையங்கள் பேரில் இக்கடன் வசதி அளிக்கப்படுகிறது. சிற்சில நேரங்களில் துணைப் பிணையம் எதுவும் இல்லாமலும் இவ்வசதி அளிக்கப்படுவதுண்டு. நடப்புக் கணக்கு வைத்திருக்காத நபர்களுக்கும் இக்கடன் வசதி அளிக்கப் படுகிறது. மேல்வரைப்பற்றைக் காட்டிலும் இது நீண்ட காலத் திற்குத் தரப்படும் கடன் வசதியாகும்.

மேல்வரைப்பற்று போலவே ரொக்கக் கடனிலும் எந்த அளவு அந்த வசதி உண்மையாகவே பயன்படுத்தப்படுகிறதோ, அந்த அளவுக்கு மட்டுமே வட்டி விதிக்கப்படும். இருப்பினும் பயன் படுத்தப்படும் தொகை ஒரு குறைந்தபட்ச அளவுக்கும் குறைவாக இருப்பின், அந்தக் குறைந்தபட்ச அளவுமீது வட்டி விதிக்கப் படுவது வழக்கம். பொதுவாக ரொக்கக் கடனில் 80% அளவு இக் குறைந்தபட்சத் தொகையாக நிருணயிக்கப்படுகிறது. ரொக்கக் கடன்வசதி அதிக காலத்திற்குப் பயன்படுத்தப்படும் என்பது

தவிர, ஏனைய இயல்புகளில் இது மேல்வரைப்பற்றைப்போன்றே இருக்கிறது. எந்தச் செயலுக்காக அக்கடன்வசதி நாடப்படுகிறது என்பதைப் பொறுத்து அதன் வட்டி வீதமும் ஆண்டுக்கு ஒன்பதி லிருந்து பதினாறு விழுக்காடுவரை மாறுபடுகிறது.

(இ) கடன் (Loan): வங்கிகள் அவற்றின் வாடிக்கை யருக்கோ, வாடிக்கையரல்லாதாருக்கோ கடன் வழங்கலாம் என்பது கோட்பாடு. ஆனால் நடைமுறையில் இந்த வசதியையும் அவை தமது வாடிக்கையருக்கு மட்டுமே நல்குகின்றன. அவை வாடிக்கையருக்குக் கடன் தரும்பொழுது, அதை அவருக்கு ரொக்கமாகத் தராமல் தேவைப்படும்பொழுது எடுத்துக் கொள்ளு மாறு அவருடைய நடப்புக் கணக்கில் வரவு வைக்கின்றன. அவர் இந்த வசதியை முற்றும் பயன்படுத்தினாலும், பயன்படுத்தா விட்டாலும் முழுத் தொகைக்கும் அவை வட்டி விதிக்கின்றன. மேல்வரைப்பற்று, ரொக்கக்கடன் ஆகிய இரண்டைக் காட்டிலும் அதிக காலத்திற்குப் பயன்படுத்திக் கொள்ளப்படுமாறும் சற்றுக் குறைவான வட்டிக்கும் இந்த வசதி அளிக்கப்படுகிறது.

(ஈ) மாற்றுச்சீட்டுகளை வட்டஞ்செய்தல்: மாற்றுச் சீட்டுக் கும், அடமானத்திற்கும் உள்ள வேறுபாட்டை அறிந்தவரே சிறந்த வங்கியாகத்திகழலாம். அசையாச் சொத்துகளை அடமான மாகப் பெற்றுக்கொண்டு கடன் தருவதைக் காட்டிலும் மாற்றுச் சீட்டுகள் பேரில் கடன் தருவதே விவேகமுள்ள வங்கியருக்கு அழகு. வங்கியரின் கடன்களுக்கு மாற்றுச் சீட்டுகளே மிகவும் விரும்பத்தக்க பிணையங்களாகும். மாற்றுச் சீட்டுகள் தம்மைத் தாமே தீர்த்துக்கொள்ளும் தாள்களாகும். வாணிக நடவடிக்கை யினின்று எழும் மாற்றுச் சீட்டு அந்த நடவடிக்கைக்குரிய பணம் எதிர்பார்க்கப்படும்பொழுது முதிர்வடையத் தக்கதாக எழுதப் படுகிறது; எனவே அது தனக்குத்தானே பணம் செலுத்திக் கொள்கிறது.

நல்ல மாற்றுச் சீட்டுகளை வட்டஞ்செய்வதற்கு, வங்கிகள் எப்பொழுதுமே தயாராக இருக்கின்றன. நல்ல மாற்றுச் சீட்டுகள் பெற்றிருக்க வேண்டிய பண்புகள் இரண்டு. ஒன்று, அவை உண்மையான வாணிக நடவடிக்கைகளின் அடிப்படையில் எழ வேண்டும்; இரண்டாவது, அவற்றின் எழுதுநரும் (Drawer) எழுதப் பெறுநரும் (Drawee) திடமான நிதிநிலை உடையோராக இருத்தல் வேண்டும். மாற்றுச் சீட்டுகளை வைத்திருப்போருக்கு உடன் பணம் தேவைப்படலாம்; அவை முதிர்வு பெற்றுச் செலுத்த உரியவையாகும்வரை காத்திருக்க விரும்பாத நிலையில்

அவர்கள் அவற்றை வங்கியரிடம் வட்டம் செய்து உடனடியாக ரொக்கம் பெற விழையலாம். வட்டம் செய்யும்பொழுது அவர்கள் அவற்றின் முகமதிப்பை முழுதாகப் பெறவியலாது. அவர்கள் பெறக்கூடிய தொகை, முகமதிப்பிலிருந்து வட்டம் (Discount) கழிந்த மீதமேயாகும். **வங்கியர் வட்டம்** என்பது, மாற்றுச் சீட்டின் முகமதிப்பிற்கும் அவை வட்டம் செய்தால் உடனடியாகக் கிடைக்கக்கூடிய பணத்திற்குமுள்ள வேறுபாடேயாகும். இந்த வட்டம், மாற்றுச்சீட்டு முதிர்வு பெறுவதற்கு இன்னும் எவ்வளவு காலம் உள்ளதோ அந்தக் காலத்திற்கு அதன் முகமதிப்பின்மீது கணக்கிடப்படும் வட்டியே ஆகும்.

முதலீடு : வாணிக வங்கிகள் அவற்றின் நிதியில் கணிசமான பகுதியை (முப்பதிலிருந்து முப்பத்தைந்து விழுக்காடு வரை) அரசுப் பிணையங்களிலும் ஏனைய பொன்னருகுப் பிணையங்களிலும் (Gilt-edged Securities) முதலீடு செய்கின்றன. முதிர்வு பெறும்பொழுது அவற்றிற்குரிய பணம் செலுத்தப்படுவது, அது வரை அவற்றின் மீதான வட்டி முறையாகச் செலுத்தப்படுவது ஆகிய இரண்டு அம்சங்களிலும் பெருமளவு உறுதியான தன்மையைப் பெற்றுள்ள பங்கு-மாற்று நிலைய ஈடுகளே 'பொன்னருகுப் பிணையங்களாம்'. வாணிக வங்கிகள் திரட்டும் நிதிகள் அவற்றின் வாடிக்கையர் கேட்கும்பொழுதோ குறுகிய காலத்திற்குப் பிறகோ திருப்பிச் செலுத்த வேண்டியவையாக இருப்பதை நாம் அறிவோம். எனவே அந்த நிதிகளை எந்த அளவு முதலீடு செய்வது, எத்தகைய முதலீடுகளில் இட்டு வைப்பது என்பதில் வங்கிகள் மிகவும் விழிப்பாக இருக்க வேண்டும். அவற்றின் முதலீடுகள் பாதுகாப்பானவையாக, எளிதில் ரொக்கமாக்கத்தக்கவையாக, இலாபம் ஈட்டும் வலிமை பொருந்தியவையாக இருத்தல் வேண்டும். மேலும் அந்த முதலீடுகள் நெருக்கடி நேரத்தில் மைய வங்கியால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டுக் கடன்வசதி தரப்படத்தக்கவையாகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

(3) முகமைப் பணிகள் (Agency Services)

கடன் பெறுதல், கடன் அளித்தல் என்ற இரண்டு முதன்மையான பணிகள் தவிர துணைப் பணிகள் பலவும் வாணிக வங்கிகள் புரிகின்றன. வாடிக்கையரின் வசதி கருதியே அவை இப்பணிகள் செய்கின்றன. வங்கிகளிடையே போட்டி பெருகிவரும் இந்நாளில், அவை இப்பணிகளை மேன்மேலும் செம்மையாகச் செய்தும், மேலும் பல புதிய பணிகளைச் செய்ய முன்வந்தும் வாடிக்கையரைத் தம்பால் ஈர்க்க முயலுகின்றன. இத்துணைப் பணிகளை

(அ) முகமைப் பணிகள், (ஆ) பொதுப்பயன் பணிகள் என இருவகையாகப் பாகுபாடு செய்யலாம்.

வாடிக்கையரின் முகவர் என்னும் நிலையில் வாணிக வங்கிகள் செய்யும் பணிகள் 'முகமைப் பணி' எனப்படும். இவ்வங்கிகள் அவற்றின் வாடிக்கையர் வைத்துள்ள கடனீட்டுப் பத்திரங்களுக்கு வட்டியும், பங்குகளுக்குப் பங்காதாயமும் (Dividend) வசூலித்துத்தர முன்வருகின்றன. அவை அவற்றின் வாடிக்கையர் சார்பில் அவர்கள் செலுத்தவேண்டிய காப்பீட்டு முனைமம், வாடகை, சங்கச் சந்தா போன்றவற்றைச் செலுத்தத் தயாராக இருக்கின்றன. இவ்வாறு வசூலிக்கும் பணத்தை அவை அவர்களது நடப்புக் கணக்கில் வரவும், செலுத்தும் பணத்தை அக்கணக்கில் பற்றும் வைக்கின்றன. வாடிக்கையர் சார்பில் அவை முதலீடுகளை வாங்குவதற்கும் விற்பதற்கும் தயாராக இருக்கின்றன. அவை வாடிக்கையரின் நிறைவேற்றுநராகவும் (Executors), பொறுப்பாண்மையராகவும் (Trustees) செயல்பட முன்வருகின்றன. வாடிக்கையர் அவர்களது கணக்குகளில் இடும் காசோலைகளையும், மாற்றுச் சீட்டுகளையும் அவை வசூலித்துத் தருகின்றன. இந்த முகமைப் பணிகளுக்காக அவை சிறிது கட்டணம் விதிக்கின்றன.

(4) பொதுப்பயன் பணிகள்

வாடிக்கையர் அவர்களுடைய உடைமைகளைப் பாதுகாப்பாக வைப்பதற்கு ஏற்ப வங்கிகள் பாதுகாப்புப் பெட்டக வசதிகள் (Safe Deposit Vaults) அளிக்கின்றன.

அவை அவர்தம் வாடிக்கையருக்கு நாணய உறுதிக் கடிதம் (Letter of Credit) வழங்குகின்றன. (நாணய உறுதிக் கடிதம் என்பது அதில் சொல்லப்பட்டுள்ள நிபந்தனைகளுக்கேற்ப வரையப்படும் மாற்றுச் சீட்டுகள் முறையாக மதிக்கப்பட்டுப் பணம் செலுத்தப்படும் என உறுதியளித்து வங்கியர் விடுக்கும் கடிதமாகும்.)

அவை அவற்றின் வாடிக்கையருக்குச் சரக்குகளை ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்வதற்கு உதவுகின்றன. வாடிக்கையர் உள்நாட்டிலோ அயல் நாடுகளிலிருந்தோ சரக்குகளைக் கடன் அடிப்படையில் கொள்முதல் செய்வதற்கு அவர்களுக்கு வங்கிகள் தமது பெயரைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுவதற்கு அனுமதியளிக்கின்றன.

அவை பல்வேறு இடங்களில் அல்லது நாடுகளில் தொழில் செய்துவரும் வாணிகர், உற்பத்தியாளர் போன்றோரைப் பற்றிப்

பயன்மிக்க தகவல் திரட்டி, அவற்றைத் தமது வாடிக்கையருக்குத் தந்துதவுகின்றன.

வங்கிப் பணவிடை, அஞ்சல்வழி மாற்றம் ஆகியவை மூலமாக அவை இடத்திற்கிடம் பணம் அனுப்பும் வசதியைக் குறைந்த கட்டணத்திற்கு மக்களுக்கு அளிக்கின்றன.

இறுதியாக அவை தமது வாடிக்கையரின் நிலைபற்றிய கருத்துகள் வழங்கும் 'சான்றுரைஞர்' (Referees) ஆகவும் செயல்படுகின்றன. அதாவது அவை தமது வாடிக்கையரின் நேர்மை, திடமான நிதிநிலை பற்றிய தகவல்களை அவர்களது (வாடிக்கையரின்) வேண்டுகோளுக்கேற்பப் பிறருக்குத் தருகின்றன; அதுபோலவே அத்தகவல்களை அவை ஏனைய வங்கிகள் வேண்டும்பொழுதும் தந்துவருகின்றன. மேலும் பிறரைப்பற்றிய இத்தகைய தகவல்களை அவை தமது வாடிக்கையருக்காக ஏனைய வங்கிகளிடமிருந்து பெற்றுத் தருகின்றன.

இத்தகைய பணிகளுக்காக வங்கிகள் சிறிதளவு கட்டணம் விதிப்பது உண்மையே. ஆனால் அவற்றின் வாடிக்கையர் இப்பணிகளுக்காகச் செலுத்தும் கட்டணத்தைக் காட்டிலும் அவற்றிலிருந்து பல மடங்கு மதிப்புள்ள பயன் பெறுகின்றனர் என்பது அறியற்பாலது.

வைப்பு வகைகள்

வங்கிகளின் வாழ்வே அவை திரட்டும் வைப்புகளில் அடங்கியிருக்கிறது. வங்கிகளிடமுள்ள நிதிகளில் தொண்ணூறிலிருந்து தொண்ணூற்றைந்து விழுக்காட்டுப் பகுதியாக அவை திரட்டும் வைப்புகள் அமைகின்றன. அவற்றின் செயல்பாட்டுக்கு அடிப்படையாக அமைவதுவே அவற்றின் வைப்புகள்தான். அவற்றிடமுள்ள வைப்புகளின் அளவைக் கொண்டுதான் அவற்றின் நிதிநிலை திடமானதா, வெற்றி பெறுவதற்கான வாய்ப்பு அவற்றிற்கு இருக்கிறதா என மதிப்பிடப்படுகிறது. எனவே அவை வைப்புகள் திரட்டுவதில் கண்ணும் கருத்துமாக இருப்பதில் வியப்பேதுமில்லை. பொதுமக்களைப் பொறுத்தவரை, பாதுகாப்பு, வசதி, அவற்றிலிருந்து கிட்டும் வருவாய் ஆகியவையே அவர்களுடைய பணத்தை வங்கிகளிடம் வைப்புகளாக இட்டுவைக்கக் காரணமாக அமைகின்றன

வைப்புகளில் முக்கிய வகையாவன :

(அ) நடப்பு வைப்பு (Current Deposit)

(ஆ) தவணை வைப்பு (நிலை வைப்பு) (Fixed Deposit)

(இ) சேமிப்பு வைப்பு (Savings Deposit)

(ஈ) தொடர் வைப்பு (Recurring Deposit)

(அ) நடப்பு வைப்பு (Current Deposit)

பொதுவாகத் தொழில் செய்வோரே நடப்புக் கணக்கைத் தொடங்குவது வழக்கம். நடப்புக் கணக்கிற்கு வங்கி வட்டி ஏதும் தருவதில்லை. நடப்புக் கணக்கு வைத்திருப்பவர் வங்கியிடமிருந்து வட்டி பெறுவதற்கு மாறாக, அவரே வங்கிக்குக் கட்டணம் செலுத்தும் நிலை ஏற்படலாம். அதாவது, அவர் அக்கணக்கில் ரூபாய் ஐந்நூறு போன்று ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைக் குறைந்த பட்ச இருப்பாகக் கொண்டிராவிட்டால் இக்கட்டணம் செலுத்தும் நிலை எழலாம். நடப்புக் கணக்கு வைத்திருப்பது எவ்வளவு நன்மை பயக்கத்தக்கது என்பது இதிலிருந்து தெளிவாகிறது.

பாதுகாப்பும் வசதியுமே நடப்புக் கணக்கின் இரு பெரும் நன்மைகளாம். வங்கிகளிடம் ஒப்படைக்கப்படும் பணம் பாதுகாப்பாக இருப்பதும், பணமிடுபவர் அது தம்மிடம் இருந்தால் களவு போய்விடுமே என்ற அச்சத்திலிருந்து அதனால் விடுபடுவதும் நாம் அறிந்தவையே. நடப்புக் கணக்கிலிருந்து எப்பொழுது வேண்டுமானாலும் பணம் எடுக்கலாம் என்பதும், யார் யாருக்கு அவர் பணம் கொடுக்கவேண்டுமோ அவர்களுக்கெல்லாம் காசோலை மூலமாகப் பணம் செலுத்தலாம் என்பதும், அவர் பிறரிடமிருந்து பெறும் காசோலைகளையும் மாற்றுச்சீட்டுகளையும் தமது நடப்புக் கணக்கு மூலமாக வசூலிக்கப்பெறலாம் என்பதும் இக்கணக்கிலிருந்து வாடிக்கையர் பெறும் வசதிகளாம்.

நடப்புக் கணக்கு தொடங்கும் வாடிக்கையர் அந்த வங்கியிடமிருந்து **செலுத்துச்சீட்டு** ஏடும் (Paying-in-Slip Book), **காசோலை ஏடும்** பெறுகிறார். மேலும் அவருக்கு அவருடைய கணக்கில் அவ்வப்பொழுது இடப்படும் பற்று - வரவுகளைக் காட்டும் **செல்லேடும்** (Pass Book) தரப்படுகிறது. அவர் அவருடைய கணக்கில் மேலும் வைப்புகளை இடுவதற்குச் செலுத்துச் சீட்டேட்டைப் பயன்படுத்த வேண்டும். அக்கணக்கிலிருந்து பணம் எடுப்பதற்கு, அவர் காசோலை ஏட்டைப் பயன்படுத்துவார்.

(ஆ) தவணை வைப்பு (நிலை வைப்பு—Fixed Deposit)

முன்னதாகவே முடிவு செய்துகொண்டு, ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் பணம் இட்டால், அது **தவணை வைப்பு** (**நிலை**

வைப்பு) எனப்படும். அக்குறிப்பிட்ட காலம் முடிவடையும் பொழுதுதான் அதைத் திரும்பப்பெற இயலும். இருப்பினும், அந்த வங்கி விரும்பினால் அக்காலம் முடிவுறும் முன்பே வாடிக்கையர் அதைத் திரும்ப எடுக்க அனுமதிக்கலாம். தவணை வைப்பிலிருந்து மிதமான வட்டி கிடைக்கிறது. வட்டி வீதம் $2\frac{1}{2}$ விழுக்காட்டிலிருந்து 10 விழுக்காடுவரை மாறுபடலாம். அதாவது, நீண்ட காலத்திற்கு இடும் தவணை வைப்பிலிருந்து அதிக வட்டியும், குறுகிய கால வைப்பிலிருந்து குறைவான வட்டியும் கிட்டுகிறது. காசோலை மூலமாகத் தவணை வைப்பைத் திரும்ப எடுக்கமுடியாது. 15 நாள்களுக்குக் குறைவாகவும், 10 ஆண்டுகளுக்கு அதிகமாகவும் இந்த வைப்பை இடமுடியாது.

கையில் உபரியாகப் பணமிருந்து அதை முதலீடு செய்ய விரும்பாமலும், அதேபொழுது அதன்மீது சிறிது வட்டி ஈட்ட விருப்பமும் உள்ளவர்களே அதைத் தவணை வைப்பாக வைக்க எண்ணுவர். அவ்வாறு வைப்பதால், பணம் பாதுகாப்பாகவும் இருக்கும்—அதேநேரம் மிதமான வருவாயும் பெறலாம் என்பதே அவர்கள் நோக்கம்.

தவணை வைப்பில் பணமிடும் வாடிக்கையர், அந்த வங்கியிடமிருந்து அவரது பெயருக்குத் **தவணை வைப்பு இரசீது** பெறுவார். அது பணம் பெற்றுக்கொண்டதற்குச் சான்றாக வங்கி தரும் ஒப்புகைச் சீட்டே ஆகும். எந்த நிபந்தனைகள் பேரில் அந்த வைப்பு ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறதோ அவற்றை அந்த இரசீது தாங்கியிருக்கும். வைப்பு முதிர்வடையும்பொழுது அதை வங்கியிலிருந்து திரும்பி எடுக்க அந்த இரசீதைச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். வாடிக்கையர் இரசீதை இழக்க நேர்ந்தால் ஈட்டுறுதி முறி (Indemnity Bond) ஒன்று எழுதிக்கொடுத்து அந்த வைப்பிற்குரிய பணத்தைப் பெறலாம். தவணை வைப்பு முதிர்வடையுமுன் அவருக்கு அவசரமாகப் பணம் தேவைப்பட்டால், அந்த வைப்புக்குரிய இரசீதைப் பிணையமாகத் தந்து வங்கியிடமிருந்து அவர் கடன் பெறலாம்.

(இ) சேமிப்பு வைப்பு

நடுத்தர வருவாய, குறைந்த வருவாயுள்ள மக்களின் சேமிப்புகளைத் திரட்டுவதற்காக ஏற்றுக்கொள்ளப்படும் வைப்பே **சேமிப்பு வைப்பாகும்**. அது மக்களை உழைக்கவும், சிக்கனமாக வாழவும் ஊக்குவிக்கிறது. அது நடப்பு வைப்பின் இயல்புகள் சிலவற்றையும், தவணை வைப்பின் இயல்புகள் சிலவற்றையும் ஒருசேரப் பெற்றிருக்கிறது. நடப்பு வைப்பு போலவே,

சேமிப்பு வைப்பிலுள்ள பணத்தையும் வேண்டும்பொழுது எடுத்துக் கொள்ளலாம்; அவ்வாறு பணம் எடுப்பதற்குக் காசோலையைப் பயன்படுத்தலாம் - ஆனால் காசோலை வசதி பெறுவதற்கு அவரது (சேமிப்புக்) கணக்கில் குறைந்தபட்சம் நூறு ரூபாயாவது இருப்பு இருத்தல் வேண்டும். அவர் இக்கணக்கின்மூலம் பிறரிட மிருந்து தம் பெயரில் பெறும் காசோலைகளை வசூலிக்கப் பெறலாம். தவணை வைப்புப்போல, இதன்மீது சிறிது வட்டி தரப்படுகிறது. இந்தியாவில் சேமிப்பு வைப்புமீது தரப்படும் வட்டி 5 விழுக்காடு ஆகும்; ஒவ்வொரு மாதமும் உள்ள குறைந்த பட்ச இருப்பின்மீது இந்த வட்டி கணக்கிட்டுத் தரப்படுகிறது.

சேமிப்புக் கணக்கிலிருந்து பணம் எடுப்பதற்குச் சில வரை யறைகள் விதிக்கப்படுவது வழக்கம். எடுத்துக்காட்டாக, அதி லிருந்து **ஆண்டுக்கு 100 தடவைக்குமேல்** பணம் எடுக்கக்கூடாது என்ற வரையறை இருக்கலாம். வங்கியிடமுள்ள சேமிப்புக் கணக்கில் ஒருவர் எவ்வளவு தொகை வேண்டுமானாலும் இட்டு வைக்கலாம்; அதற்கு உச்சவரம்பு ஏதும் இல்லை.

ஒருவர் சேமிப்புக் கணக்கு தொடங்கியவுடன், அவருக்குச் செல்லேடும், செலுத்துச் சீட்டேடும் தரப்படும். செல்லேட்டில் அவர் அவ்வப்பொழுது அக்கணக்கில் இடும் தொகைகள், எடுக்கும் தொகைகள் ஆகிய வரவுகளும் பற்றுகளும் பதிவுசெய்து தரப்படும். அவர் அக்கணக்கில் மேலும் வைப்புகள் இடும்பொழுது, செலுத்துச் சீட்டேட்டைப் பயன்படுத்த வேண்டும்.

காசோலை வசதி இணைந்திராத சேமிப்பு வைப்புக் கணக்கு களும் உண்டு. அத்தகைய கணக்கிலிருந்து பணம் எடுக்கவேண்டு மாயின், வாடிக்கையர் 'எடுப்புப் படிவம்' (Withdrawal Form) ஒன்று நிரப்பி அதையும் செல்லேட்டையும் அந்த வங்கியிடம் தரவேண்டும்.

(ஈ) தொடர் வைப்பு (Recurring Deposit)

குறிப்பிட்ட தொகையை மாதந்தோறும் என 12, 24, 60, 120 மாதங்களுக்கு இட்டுவருதல் **தொடர் வைப்பு** எனப்படும். மாதந் தோறும் இடும் தொகை ஐந்து ரூபாயாகவோ அதன் மடங்காகவோ இருத்தல் வேண்டும். குறைந்தபட்சம் 12 மாதங்களுக்கும், அதிக பட்சம் 120 மாதங்களுக்கும் தொடர் வைப்பு இட்டு வரலாம். மாதந்தோறும் இடும் வைப்புத் தொகையை அந்த மாதத்தில் எந்த அலுவல் நாளிலும் இடலாம். எத்துணை மாதங்களுக்கு இவ்வாறு இட்டுவருவது என ஒப்புக்கொள்ளப்படுகிறதோ அந்தக்

காலப்பகுதி முடிவடையும்பொழுது அந்த வைப்பும் முதிர்வு பெறுகிறது. தொடர் வைப்பில் ஒருவர் குறைந்தபட்சம் ஐந்து ரூபாயும் அதிகபட்சம் ஆயிரம் ரூபாயும் மாதந்தோறும் இடலாம். இதன் மீது கிட்டும் வட்டி ஏழிலிருந்து பத்து விழுக்காடு வரை ஆகும்.

இத்திட்டம் குறைவான வருவாயுள்ளவர்களைப் பெரிதும் கவர்கிறது; அவர்கள் மாதந்தோறும் சேர்க்கும் சிறு சேமிப்பை வங்கியில் இட்டு வளர்ப்பதற்கு இது மிகவும் உதவுகிறது. சிறு துளி பெரு வெள்ளமாக வளரும் இந்த வைப்புத் தொகையைக் கொண்டு அவர்கள் அவர்தம் குழந்தைகளின் படிப்புப் போன்ற பெரும் பெரும் செலவுகளைச் சமாளித்துக்கொள்ள முடிகிறது. மாதந்தோறும் இடும் சிறு சிறு வைப்புகள் எதிர்காலத்தில் பெருந் தொகையாகத் திரண்டு உருவாகின்றன. மாதம் ஐந்து ரூபாயாக இடும் தொடர்வைப்பு, 120 மாதங்கள் கழித்து 1,028 ரூபாயாகத் திரண்டெழுவதை ஈண்டு எடுத்துக்காட்டாகக் கூறலாம்.

கூட்டுறவு வங்கிகள்

சில விழுமிய பண்புகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு உருவாகும் பொருளாதார அமைப்பே கூட்டுறவாகும். இலாபம் சேர்க்கும் குறிக்கோளோடு எழாமல் அதன் உறுப்பினர்களுக்குச் சேவை செய்யும் ஒரே நோக்கத்தோடு அது எழுச்சி பெறுகிறது. கூட்டுறவின் நோக்கம் ஏழை எளிய மக்களுக்கு உதவிபுரிவதுவே. விவசாயி, கைவினைஞர், தொழிலாளி, நுகர்வோர் எனும் நிலையில் இந்த மக்கள் ஒன்றுபட்டு உருவாக்கும் அமைப்பே கூட்டுறவாகும். இவ்வாறு அவர்கள் ஒன்றுபடுவதன் நோக்கம் அவர்களுடைய பொதுப் பொருளாதாரத் தேவைகளை ஈடுசெய்து கொண்டு, அவர்தம் வாழ்க்கை நிலையை மேம்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்பதே.

இவ்வாறு கூட்டுறவுத் தத்துவங்களின் அடிப்படையில் உருவாகும் அமைப்புகளின் ஒரு வகையே கூட்டுறவு வங்கிகளாம். அவை விவசாயி, கைவினைஞர், சிறு தொழில் செய்வோர் போன்றவர்களுக்குக் கடன் வசதி அளிக்கின்றன. கிராமப்புறங்களில் கடன்வசதி அளிப்பதில் அவை ஆற்றும் பணி சிறப்பு மிக்கதாகும். தற்சார்பு (Self-reliance), சிக்கனம் (Thrift) ஆகிய பழக்கங்களை மக்களிடையே வளர்ப்பதுவே அவற்றின் குறிக்கோளாகும்.

கூட்டுறவு வங்கிகள் எனும் தொகுப்பில் பிரதமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், நகர் வங்கிகள், மையக் கூட்டுறவு வங்கிகள், மாநிலக்

கூட்டுறவு வங்கிகள் ஆகியவை அடங்கியுள்ளன. பிரதமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கிராம மட்டத்திலும், நகர் வங்கிகள் நகரங்களிலும், மையக் கூட்டுறவு வங்கிகள் மாவட்ட அளவிலும், மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கி மாநில அளவிலும் இயங்கி வருகின்றன. இவ்வாறு இந்தக் கூட்டுறவு வங்கிகள் கிராமம், மாவட்டம், மாநிலம் என மூவடுக்குக் (Three-tire) கடன் தரு அமைப்புகளாக இயங்குகின்றன

இவையன்றி நெடுந் தவணைக் கடன் வசதி தரும் கூட்டுறவு வங்கிகளும் உள. அவற்றிற்கு **நில வள வங்கி** எனப் பெயர். பிரதம நில வள வங்கிகள் வட்டம் அல்லது மாவட்ட அளவிலும், மைய நில வள வங்கி மாநில அளவிலும் பணியாற்றி வருகின்றன. நில வள வங்கிகள்பற்றி இந்நூலில் விரிவாகக் காண வேண்டுவதில்லை.

பிரதமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்

இவை கிராம அளவில் அங்குள்ள விவசாயிகள், கைவினைஞர் போன்றோரால் அமைக்கப்படுகின்றன. இவை இரண்டு மூன்று கிராமங்களைத் தழுவிய முறையில் பெரிய பெரிய சங்கமாக அமைக்கப்படுவதே தற்பொழுதைய போக்காகும். இவற்றின் உறுப்பினர் பொறுப்பு வரையறுத்ததாக இருக்கும். இவை அவற்றின் உறுப்பினர்களுக்கு மட்டுமே குறுந்தவணை, இடைத்தவணைக் கடன் வசதி அளித்து வருகின்றன. வேளாண்மைக்குத் தேவையான விதை, உரம், பூச்சிக்கொல்லி போன்ற பொருள்களையும் இவை கிராம மக்களுக்கு அளித்து உதவுகின்றன. மேலும் இவை விளைபொருள்களைச் சந்தையிடுவதற்கு உதவுவதோடு, வேளாண்மை சார்ந்த துணைத் தொழில்களின் வளர்ச்சிக்கும் ஊக்கம் அளித்தும் வருகின்றன.

அவை சாகுபடிக்காகக் குறுந்தவணைக் கடனும், எருது வாங்குதல், நீரிறைக்கும் பொறி வாங்குதல், கிணறு ஆழப்படுத்துதல் போன்ற செயல்களுக்காக இடைத் தவணைக் கடனும் அளித்து வருகின்றன. இக்கடன் வசதி உற்பத்திச் செயல்களுக்காகவும், பயனுள்ள காரியங்களுக்காகவும் தரப்படுகிறது. திரும்பச் செலுத்த எளிதாக இருக்கும் வண்ணமும் இக்கடன் சார்ந்த நிபந்தனைகள் அமைகின்றன.

இச்சங்கங்கள் உறுப்பினர்களைச் சேர்க்கும்பொழுது அவர்களிடமிருந்து நுழைவுக் கட்டணம், பங்கு முதல் ஆகியவற்றை வசூலிக்கின்றன. இவை உறுப்பினர்களிடமிருந்தும் உறுப்பின

ரல்லாதாரிடமிருந்தும் வைப்புகள் ஏற்றுக்கொள்கின்றன. இவை மாவட்ட மையக் கூட்டுறவு வங்கிகளிடமிருந்து பெறும் கடனே இவற்றின் நிதியில் பெரும் பகுதியாக அமைகிறது. இவற்றை நிருவகிக்கும் குழு, உறுப்பினர்கள் ஓர் ஆள்-ஒரு வாக்கு என்ற அடிப்படையில் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகின்றனர்.

நகர நாணயச் சங்கங்கள் (Urban Credit Societies)

நகர வங்கிகளும் பணியாளர் கடன் சங்கங்களும் இப்பாகுபாட்டில் அடங்கும். நகர வங்கிகள் வரையறுத்த பொறுப்பு என்னும் அடிப்படையில் நகரங்களிலுள்ள சிறு வாணிகர், கைவினைஞர், ஊதியம் ஈட்டுவோர் போன்றோரால் அமைக்கப்படுபவை. அவை உறுப்பினர்களிடமிருந்து அவர்களைச் சேர்த்துக்கொள்ளும்பொழுது நுழைவுக் கட்டணமும் பங்கு முதலும் வசூலித்துக் கொள்ளுகின்றன. அவை உறுப்பினர்களிடமிருந்தும் ஏனைய பொது மக்களிடமிருந்தும் வாணிக வங்கிகள் போன்று எல்லா வகை வைப்புகளையும் ஏற்றுக்கொள்கின்றன. அவை தக்க ஈடுகள் பேரில் உறுப்பினர்களுக்குக் குறுந்தவணைக் கடன், இடைத் தவணைக் கடன் ஆகிய இரண்டும் அளிக்கின்றன.

பணியாளர் கடன் சங்கங்கள் எனப்படுபவை, அரசு அலுவலகங்களிலோ தனியார் நிறுவனங்களிலோ உள்ள பணியாளர்களால் அமைக்கப்படுபவை. அவை அவற்றின் உறுப்பினர்களிடமிருந்து நுழைவுக் கட்டணமும் பங்கு முதலும் வசூலிக்கின்றன. அவை உறுப்பினர்களுக்குக் குறுந்தவணைக் கடன்வசதி அளிக்கின்றன. இவ்வாறு அளிக்கப்படும் கடன்கள் கடன் பெற்ற உறுப்பினர்களின் ஊதியத்திலிருந்து, மாதத் தவணைகளாகத் திரும்பப் பெறப்படுகின்றன.

மையக் கூட்டுறவு வங்கிகள் (Central Co-operative Banks)

மையக் கூட்டுறவு வங்கிகள் மாவட்ட அளவில் இயங்கி வருகின்றன. இந்த ஒவ்வொரு வங்கியிலும் அந்தந்த மாவட்டத்திலுள்ள பிரதமக் கூட்டுறவு சங்கங்கள் உறுப்பினராக உள்ளன. பிரதமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் இணையங்களே (Federations) மையக் கூட்டுறவு வங்கிகளாம்.

மையக் கூட்டுறவு வங்கிகள் அவற்றின் உறுப்பினர்களாகிய பிரதமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குக் குறுந்தவணைக் கடனும் இடைத்தவணைக் கடனும் அளிக்கின்றன. சிற்றளவு விவசாயிகளுக்கு நிதிவசதி அளிக்கப்படுவதற்கு அவை தக்க முக்கியத்துவம் காட்டி வருகின்றன. அவை அவற்றின் உறுப்புச்

சங்கங்களிடமிருந்தும் உறுப்பினரல்லாதாரிடமிருந்தும் பல வகை வைப்புகளை ஏற்றுக்கொள்கின்றன. வாணிக வங்கிகள் போன்று அவை அவற்றின் வாடிக்கையருக்கு அவர்களின் காசோலை, மாற்றுச்சீட்டு, நாட்டு உண்டியல் (Hundis) போன்றவற்றை வசூலித்துத் தருவதோடு, இடத்திற்கிடம் பணம் அனுப்புகை வசதிகளையும் அளிக்கின்றன. அவை தமது உறுப்புச்சங்கங்களின் நிதிச் சமன்பாட்டு மையமாகவும் (Balancing Centres) செயல்படுகின்றன. அவை அவற்றின் உறுப்புச் சங்கங்களின் செயல்பாட்டை மேற்பார்வை செய்தும் வருகின்றன.

உறுப்பினரிடமிருந்து பெறும் பங்கு முதல், உறுப்பினர்களிடமிருந்தும் பொதுமக்களிடமிருந்தும் திரட்டும் வைப்புகள், மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கியிடமிருந்து பெறும் கடன் ஆகியவை இவற்றின் நிதியாக அமைகின்றன. மாநில அரசுக் கூட்டாண்மைத் திட்டத்தின்கீழ் (State Partnership Scheme) அவை மாநில அரசிடமிருந்தும் பங்கு முதல் பெறுகின்றன. வேளாண்மை, வேளாண்மை சார்ந்த தொழில்கள் இவற்றிற்கு நிதிவசதி அளிப்பதற்காக அவை தக்க மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கி மூலமாக, இந்திய ரிசர்வு வங்கியிடமிருந்து சலுகை அடிப்படையில் கடன் வசதி பெறுகின்றன

மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கிகள்

மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கிகள் மாநில அளவில் இயங்கி வருகின்றன அவை மாநிலங்களின் தலைநகரங்களில் அமைந்துள்ளன. ஒவ்வொரு மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கியும் அந்தந்த மாநிலத்திலுள்ள கூட்டுறவுக் கடன் சங்கங்களின் உச்ச அமைப்பாக இயங்கி வருகிறது ; மேலும் அது அம்மாநிலத்திலுள்ள மையக் கூட்டுறவு வங்கிகளை உறுப்பினர்களாகக் கொண்டுள்ளது.

மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கிகள் அவற்றின் உறுப்பினர்களிடமிருந்து பெறும் பங்கு முதல், பொது மக்களிடமிருந்து திரட்டும் வைப்புகள், இந்திய ரிசர்வு வங்கியிடமிருந்து பெறும் கடன் ஆகியவற்றைத் தமது நிதியாகக் கொண்டு இயங்கி வருகின்றன. அவை இந்திய ரிசர்வு வங்கியிடமிருந்து சலுகை அடிப்படையிலும் (Concessional basis) தாராள முறையிலும் (Liberal terms) கடன்வசதி பெற்று வருகின்றன. செப்புவோமாயின், இந்திய ரிசர்வு வங்கி, ஒவ்வொரு மாநிலத்திலுமுள்ள கூட்டுறவு இயக்கத்திற்கு அளிக்கும் கடன்வசதியை அதைச் சார்ந்த மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கி மூலமாகவே ஈந்து வருகிறது.

மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கிகள் அவற்றின் உறுப்பினரான மையக் கூட்டுறவு வங்கிகளுக்குக் குறுந்தவணைக் கடனும், இடைத்தவணைக் கடனும் அளித்து வருகின்றன. மாநில அளவில் ஒரு மையக் கூட்டுறவு வங்கியிடமுள்ள உபரி நிதியை அது தேவைப்படும் மற்றொரு மைய வங்கிக்கு மாற்றுவதன் மூலம் அவை அந்தந்த மாநிலம் சார்ந்த மையக்கூட்டுறவு வங்கிகளின் நிதிச்சமன்பாட்டு மையமாகச் (Balancing Centres) செயல்படுகின்றன. அவை அவற்றின் உறுப்பினராகிய மையக் கூட்டுறவு வங்கிகளின் செயல்பாட்டை ஒருங்கிணைக்கின்றன. அவை, வாணிக வங்கிகள் போன்று, அவற்றின் வாடிக்கையருக்கு இயல்பான வங்கியப் பணிகள் அனைத்தும் செய்கின்றன.

நாட்டு வங்கியர்

நாட்டு வங்கியியல் என்பது இந்தியாவுக்கே உரித்தான தனிப்பட்ட வங்கிய முறையாகும். நாட்டு வங்கியர் மேற்கத்திய முறையில் அமைந்துள்ள வாணிக வங்கிகளிடமிருந்து ஒதுங்கியுள்ள நிலையில் பணிபுரிகின்றனர். அவர்கள் வங்கியத் தொழிலைத் தமது தனிப்பட்ட தொழிலாகவோ குடும்பத் தொழிலாகவோ நடத்துகின்றனர். அவர்கள் வங்கியத் தொழிலைத் தனித்த முறையில் செய்யாமல் தமது குடும்பத் தொழிலுடன் அல்லது கழிவு வாணிகத்துடன் (Commission business) இணைத்துச் செய்கின்றனர். மகஜன், ஜெயின், மார்வாரி, செட்டியார் போன்றோர் நமது நாட்டில் வழிவழியாக இயங்கும் நாட்டு வங்கியர் ஆவர்.

நாட்டு வங்கியர் ஆற்றும் பணிகள்

நாட்டு வங்கியர் தனிப்பட்ட ஆளாகவோ நிறுவனமாகவோ இருக்கலாம் எனவும், வைப்புகள் பெறுவதும் நாட்டு உண்டியலில் வியாபாரம் செய்வதும் அவர்கள் தொழிலாகும் எனவும், இந்திய மைய வங்கி விசாரணைக் குழு (Indian Central Banking Enquiry Committee) அவர்களைப் பற்றிக் கூறியிருக்கிறது. ஆனால் நடைமுறையில் அவர்கள் பொது மக்களிடமிருந்து, வைப்புகள் ஏதும் பெறாமல், தமது சொந்த முதல் கொண்டே தொழில் செய்வதைக் காணலாம். ஆயினும் அவர்களில் சிலர் வைப்புகள் பெற்றுக் கொள்ளுவதும், அவற்றிற்கு வட்டி செலுத்துவதும் உண்மையே. அவர்கள் பெறும் வைப்புகளைக் காசோலை மூலமாகத் திரும்பப் பெறுவதற்கு அனுமதிக்காமல் ரொக்கமாகவே திரும்பப் பெறுவதற்கு அனுமதிக்கின்றனர்.

அவர்கள் தங்கம், அணிகலன், நிலம், கடனுறுதிச்சீட்டு (Promissory Notes), நாட்டு உண்டியல் போன்று ஏறத்தாழ எல்லா வகை ஈடுகள் பேரிலும் கடன் வழங்குகின்றனர். பலநேரங்களில் அவர்கள் மேற்கூறிய துணை ஈடுகள் ஏதுமின்றியும் கடன் அளிக்கின்றனர். நாட்டு உண்டியல் மூலம் அவர்கள் உள்நாட்டு வாணிகத்திற்கு நிதியளிக்கின்றனர். கிராமங் களிலிருந்து உள்நாட்டு வாணிக மையங்களுக்கு விளைபொருள் களைக் கொண்டு செல்வதற்கும் அவர்கள் நிதி வழங்குகின்றனர். அவர்கள் விதிக்கும் வட்டி வீதம் அதிகமானதாகவிருக்கும். விவசாயிகள், சிற்றளவு வாணிகர், சிற்றளவுத் தொழில்செய்வோர் போன்றவர்களே அவர்களது பெரும்பான்மை வாடிக்கையராவர்.

அவர்களிடமிருந்து கடன் பெறுவது எளிது. கடன் பெறுவதைச் சார்ந்த வழிமுறைகள் பெரும்பாலும் இல்லாமல் இருப்பதால் தாமதம் தவிர்க்கப்படுகிறது. அவர்கள் வாடிக் கையரோடு நேரடியாகப் பழகுவதால், வாடிக்கையாது குடும்ப வரலாறு, எந்த அளவு அவர்களுக்குக் கடன் வழங்குவது பாதுகாப்பானது போன்ற செய்திகளை நன்கு அறிந்து வைத்திருப்பர். அவர்கள் தமது வங்கியத் தொழிலை மரபு அடிப்படையில் செய்கின்றனர். அவர்கள் தமது கணக்குகளை வட்டாரமொழியில் வைத்திருக்கின்றனர். அவர்கள் இந்தியப் பணச்சந்தையின் நன்கமையாப் (Unorganised) பகுதியாகக் கருதப்படுகின்றனர்.

நாட்டு வங்கியர் வாணிக வங்கிகளோடு பெரும்பாலும் தொடர்பு வைத்திருப்பதில்லை. இருப்பினும் அவர்களுக்குப் பணத்தட்டுப்பாடு ஏற்படும் பொழுது அவர்களிடமுள்ள நாட்டு உண்டியல்களை மறுவட்டம் செய்வதன்மூலம் (Rediscounting) வாணிக வங்கிகளிடமிருந்து கடன்வசதி பெறுகின்றனர். அவர்கள் வாணிகர்களையும் வாணிக வங்கிகளையும் இணைக்கும் பாலமாகச் செயல்படுகின்றனர்.

நாட்டு வங்கியரின் செயற்பாட்டிலுள்ள குறைபாடுகள்

நாட்டு வங்கியரின் செயற்பாட்டிலுள்ள முக்கியக் குறைபாடு களை இப்பொழுது காண்போம் :

(1) அவர்கள் பழமை பேணுவோர். அவர்கள் வங்கியத் தொழிலில் வழக்காறற்ற முறைகளைப் பின்பற்றுகின்றனர். அவர்கள் தற்காலத்திய தேவைகளுக்கேற்பச் செயல்படுவதில்லை.

(2) அவர்கள் பணச்சந்தையின் நன்கமையாப் பகுதியாக இருப்பதோடு, அமைந்த பகுதியிடம் தொடர்பற்று ஒதுங்கி இருக்கின்றனர்.

(3) அவர்கள் வங்கியத் தொழிலைத் தமது ஏனைய வியாபாரத்தோடு இணைத்துச் செய்கின்றனர். நாட்டில் வங்கியத் தொழில் திடமான அடிப்படையில் உருவாவதற்கு இது உகந்ததல்ல.

(4) அவர்கள் குறுந்தவணைத் தேவைகளுக்கு மட்டுமே கடன் அளிப்பதில்லை—நெடுந்தவணைக் கடன்வசதியும் அளிக்கின்றனர் பல சமயங்களில் அவர்கள் உற்பத்திக்குத் தொடர்பில்லாத செயல்களுக்கும் கடன் அளிக்கின்றனர்.

இக்குறைபாடுகளைக் கொண்டிருப்பினும், இந்தியப் பணச் சந்தையில் அவர்கள் ஆற்றும் பணி சிறப்புமிக்கது. அவர்கள் தரும் கடன்வசதி உள்நாட்டு வாணிகத் தேவைகளில் பெருமளவை ஈடுசெய்து வருகிறது. இந்திய ரிசர்வு வங்கி, அவர்களைத் தனது கட்டுப்பாட்டுக்குக் கொண்டுவருவதற்குப் பல முயற்சிகள் மேற்கொண்டது எனினும், அஃது அவற்றில் வெற்றி காணவில்லை. (1972 ஆம் ஆண்டு) வங்கியக் குழுவும் நாட்டு வங்கியரை ஒழுங்குக்குக் கொண்டு வருவதற்குத் தேவையான பல நடவடிக்கைகளை எடுத்துக்கூறியது. ஆனால் அக்கட்டுப் பாட்டு நடவடிக்கைகளுக்கு நாட்டு வங்கியர் ஏற்பு தெரிவிக்கவில்லை

அஞ்சலகச் சேமிப்பு வங்கிகள்

அஞ்சலகங்கள், சேமிப்பு வங்கி வசதி அளித்துவருகின்றன. இந்த வசதிக்காகவே நகரங்களிலும், கிராமங்களிலுமுள்ள அஞ்சலகங்கள் தனிப் பகுதி வைத்திருக்கின்றன குறைவான வருவாய் பெறுவோர், நடுத்தர வருவாய் ஈட்டுநர் இவர் களிடமிருந்து, சேமிப்புத் திரட்டுவதே இந்தச் சேமிப்பு வங்கிகளின் நோக்கமாகும். பொதுமக்கள் அனைவருக்கும் ஏற்றதாக இருக்குமாறு அவை சேமிப்புத் திட்டங்கள் பலவற்றை உருவாக்கியிருக்கின்றன அத்திட்டங்களில் முக்கியமானவை:

அ) அஞ்சலகச் சேமிபபு வங்கி கணக்கு

ஆ) அஞ்சலகப் பருவ வைப்புக் கணக்கு

(இ) ஐந்தாண்டுத் தொடர் வைப்புக் கணக்கு

(ஈ) பத்தாண்டுக் குவிவுப் பருவ வைப்புக் கணக்கு

(உ) ஏழாண்டுத் தேசிய சேமிப்புச் சான்றிதழ்கள்

(ஊ) தேசிய சேமிப்பு ஆண்டுத் தொகைச் சான்றிதழ்கள்.

இங்கு நாம் காணப்போவது அஞ்சலகச் சேமிப்பு வங்கிக் கணக்குபற்றி மட்டுமே. ஒருவர் அஞ்சலகத்தில் குறைந்தபட்சத் தொகையாகிய ஐந்து ரூபாய் செலுத்திச் சேமிப்பு வங்கிக் கணக்கு தொடங்கலாம். அப்பொழுது அவருக்குச் செல்லேடு (Pass Book) ஒன்று தரப்படும்; அவர் அக்கணக்கில் பணம் எடுக்கவோ அக் கணக்கில் மேலும் பணமிடவோ விரும்பினால், அந்தச் செல் லேட்டை அஞ்சலகத்தில் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். அக்கணக்கி லிருந்து பணமெடுப்பதற்கு அவர் பணமெடுப்புப் படிவம் (Withdrawal form) ஒன்றையும் நிரப்பித் தரவேண்டும். அவரது கணக்கில் குறைந்தபடசம், நூறு ரூபாய் இருப்பு வைத்திருக்க அவர் ஒப்புக்கொண்டால், காசோலைமூலம் பண மெடுக்கும்—பிறருக்குப் பணம்செலுத்தும் வசதி அவருக்குத் தரப்படும். அஞ்சலகச் சேமிப்புக் கணக்கு வைத்திருப்போர் அக் கணக்கிலிருந்து பணமெடுக்கும்போது, தம்மை எளிதில் அடை யாளங் கண்டு கொள்வதற்காக, அவர்களது புகைப்படத்தை அந்தந்த அஞ்சலகங்களில் பதிவு செய்து கொள்ளலாம்.

அஞ்சலகச் சேமிப்புக் கணக்குகள் ஆண்டுக்கு 5% விழுக்காடு வட்டி அளிக்கின்றன இந்த வட்டி வருமான வரியிலிருந்து விலக்கு பெற்றிருக்கிறது தனிநபர் பெயர்களில் தொடங்கப்படும் சேமிப்புக் கணக்குகளில் ரூ. 25,000மும், இருவர் அல்லது அதற்கு மேற்பட்டோர் சேர்ந்து தொடங்கும் இணைக் கணக்குகளில் ரூ. 50,000மும் அதிகபட்சம் இடலாம்.

அஞ்சலகச் சேமிப்புக் கணக்குகளிலிருந்து பணமெடுப்பதற்குக் கட்டுப்பாடுகள் ஏதும் கிடையாது. ஒரே நாளில் எத்துணைத் தடவைகள் வேண்டுமானாலும் அக்கணக்கிலிருந்து பணமெடுக்க லாம்.

அஞ்சலகங்கள் நாடு முழுவதும் பரவலாக அமைந்திருப்ப தால், நாட்டு மக்களின்—குறிப்பாகக் கிராமப்புற மக்களின்—சேமிப்பைத் திரட்டுவதற்கு அவை வலிமை வாய்ந்த அமைப்பாக விளங்குகின்றன 1977 ஏப்ரல் 1ஆம் தேதியன்று அவை திரட்டி யிருந்த மொத்தச் சேமிப்புகள் ரூ. 4,000 கோடியாகும்; அவற்றில் 30 விழுக்காடு கிராமப்புறச் சேமிப்புகளாகும். அஞ்சலகச் சேமிப்புகள் நாட்டின் திட்டப்பணிக்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

இந்திய ரிசர்வு வங்கி

ஏறத்தாழ எல்லா நாடுகளிலும் ‘மைய வங்கி’ என்ற அமைப்பு இருக்கிறது. இந்திய ரிசர்வு வங்கி நமது நாட்டின் மைய வங்கியாகும். இங்கிலாந்து வங்கி உலகத்திலேயே தொன்மை மிக்க மைய வங்கியாகும். அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டின் தனிப்பெரும் சிறப்பு அங்குப் பன்னிரண்டு மைய வங்கிகள் கொண்ட ஓர் அமைப்பு இருப்பதுவேயாம்.

ஒரு நாட்டின் வங்கிய அமைப்பில் அதன் மைய வங்கி ஈடற்ற இடம் வகிக்கிறது. அஃது அந்த நாட்டின் வங்கிய முறைக்குத் தலைமையாக விளங்குகிறது; அந்த நாட்டில் வலுவான சிறந்த வங்கியமைப்பை உருவாக்குவது அதன் கடமையாகும். அந்த நாட்டு நாணயத்தின் உள்நாட்டு மதிப்பையும் அயல்நாட்டு மதிப்பையும் பேணுவது அதன் பொறுப்பாகும். அந்த நாட்டின் பணத் துறையில் ஒழுங்கு முறையை உருவாக்குவதும் அதன் பணிகளில் ஒன்றாகும். அதன் முக்கியத்துவம் கருதியே அது அரசுக் கட்டுப்பாட்டுக்கு உட்பட்டிருப்பதோடு, பெரும்பான்மையான நாடுகளில் அது அரசுக்குச் சொந்தமான வங்கியாகவும் இயங்கி வருகிறது. மைய வங்கி ஏனைய வங்கிகளோடு வாணிக வங்கியியல் தொழிலுக்காகப் போட்டியிடுவதைத் தவிர்க்க வேண்டும்.

இந்திய ரிசர்வு வங்கி 1935ஆம் ஆண்டு ஐந்துகோடி ரூபாய் பங்கு முதலோடு நிறுவப்பட்டது. தொடக்கத்தில் அதன் பங்கு முதலின் பெரும்பகுதி தனிப்பட்ட பங்குநர் கையில் இருந்தது. 1949ஆம் ஆண்டு ஜனவரி 1ஆம் நாள் அதன் பங்கு முதல் முழுவதையும் மைய அரசு விலைக்கு வாங்கிக் கொண்டதால் அது நாட்டுடைமை ஆக்கப்பட்டது.

இந்திய ரிசர்வு வங்கியின் பணிகள்

இந்திய ரிசர்வு வங்கியின் பணிகளை மூன்று தலைப்புகளில் தொகுக்கலாம். அவையாவன :

(அ) மைய வங்கியப் பணிகள் (Central Banking functions)

(ஆ) மேற்பார்வைப் பணிகள் (Supervisory functions)

(இ) தோற்றுவிப்புப் பணிகள் (Promotional functions)

மைய வங்கியப் பணிகள்.

இந்திய ரிசர்வு வங்கி ஆற்றும் மைய வங்கியப் பணிகளில் முக்கியமானவையாவன :

(i) காகிதப்பணம் வெளியிடுதல் (Currency Note Issue)

(ii) அரசுக்கு வங்கியராகப் பணியாற்றுதல்

(iii) வங்கியரின் வங்கியாகவும், இறுதியாக நாடிடக் கடன் ஈவோராகவும் (Lender of Last Resort) செயல்படுதல்

(iv) கடன் கட்டுப்பாடு அலுவலராகப் பணிபுரிதல்

(v) அயல்நாட்டுச் செலாவணிக் காப்புகளின் பாதுகாவலராக இயங்குதல்

(i) காகிதப் பணம் வெளியிடுதல்

இன்று நம்நாட்டில் புழங்கும் பெரும்பான்மையான பண நோட்டுகளை வெளியிடுவது இந்திய ரிசர்வு வங்கியே அதாவது இந்திய அரசு வெளியிடும் ஒரு ரூபாய் நோட்டு, ஒரு ரூபாய் நாணயம், சில்லறை நாணயங்கள் ஆகியவை நீங்கலாக ஏனைய பண நோட்டுகளை வெளியிடும் முழு அதிகாரம் இந்திய ரிசர்வு வங்கிக்கே உண்டு. பொருளாதாரத் தேவைகளுக்கேற்ப நாட்டில் புழங்கும் பண நோட்டுகளை அதிகரித்தலும் குறைத்தலும் இந்த வங்கியின் பொறுப்பாகும்.

இது பண நோட்டுகளைக் குறைந்தபட்சக் காப்பு முறை (Minimum Reserve System) என்ற அடிப்படையில் வெளியிடு கிறது. அதாவது தான் வெளியிடும் பண நோட்டுகளுக்கு எதிராக அது குறைந்தபட்சம் 200 கோடி ரூபாய் அளவு தங்கமும் அயல் நாட்டுச் செலாவணியும் காப்பாகக் கொண்டிருக்க வேண்டும்; அக்காப்பில் தங்கத்தின் அளவு குறைந்தது 115 கோடி ரூபாயாக இருத்தல் வேண்டும்.

(ii) அரசுக்கு வங்கியராகப் பணியாற்றுதல்

இந்திய ரிசர்வு வங்கி மைய அரசுக்கும் மாநில அரசுகளுக்கும் வங்கியர், முகவர் (Agent), ஆய்வுரை-நல்குநர் என மூன்று வகை யான பணிபுரிகிறது. அரசின் வங்கியர் என்ற முறையில் அது அரசு சார்பில் அரசுக்குச் சேரவேண்டிய பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்வதோடு, அரசு பிறருக்குத் தரவேண்டிய பணத்தைச் செலுத்தவும் செய்கிறது அது மைய அரசும் மாநில அரசுகளும் பொதுமக்களிடமிருந்து அவ்வப்பொழுது கடன் திரட்டுவதற்கு

உதவுவதோடு, அவ்வாறு திரட்டப்படும் பொதுக் கடன்களை — அரசுக் கடன்களை — (Public Debts) நிருவாகமும் செய்கிறது. மேலும் அதுவே அரசுக்குத் தொண்ணூறு நாள்களுக்கு மேற்படாத கடன் வசதியும் நல்கி வருகிறது; அதற்கு 'வழிவகைக் கடன்' (Ways and Means Advance) என்பப் பெயர்.

(iii) வங்கியர் வங்கியாகச் செயல்படுதல்

வாணிக வங்கிகள் எவ்வாறு அவற்றின் வாடிக்கையருக்கு வங்கியராகப் பணிபுரிகின்றனவோ, அவ்வாறே இந்திய ரிசர்வு வங்கியும் அந்த வாணிக வங்கிகளின் வங்கியராகப் பணியாற்றுகிறது. இந்திய ரிசர்வு வங்கியிடம் குறைந்தபட்ச அளவு ரொக்கக் காப்பு வைத்திருக்கும் சட்டப்படியான கடமை வாணிக வங்கிகளுக்கு உண்டு. இந்தக் காப்பைப் பயன்படுத்தி ரிசர்வு வங்கி வாணிக வங்கிகளுக்குள்ள கடன்படைக்கும் வலிமையைக் கட்டுப்படுத்துகிறது. இந்த ரொக்கக் காப்பின் அளவை அதிகப்படுத்துவதற்கும் குறைப்பதற்குமான அதிகாரம் ரிசர்வு வங்கிக்கு இருக்கிறது.

ரிசர்வு வங்கி 'அட்டவணையிலிட்ட வங்கி' (Scheduled Bank) என்ற பிரிவைச் சார்ந்த வாணிக வங்கிகளுக்குத் தக்க ஈடுகள் பேரில் கடன்வசதி அளிக்கிறது. சில நிபந்தனைகளை நிறைவேற்றும் வாணிக வங்கிகள், இந்திய ரிசர்வு வங்கிச் சட்டத்தின் இரண்டாம் அட்டவணையில் சேர்க்கப்படுவதன் விளைவாக **அட்டவணையிலிட்ட வங்கிகள்** (Scheduled Banks) என்ற உயர்வு பெறுகின்றன. இக்கடன் வசதி சாதாரணமான சமயத்தில் தரப்படுவதில்லை; நாட்டில் பரவலாகப் பணத்தட்டுப்பாடு ஏற்பட்டு, வாணிக வங்கிகள் வேறெந்த வழியிலும் பணம் பெறமுடியாது. இறுதி கட்டமாகத் தன்னை நாடும்போது மட்டுமே ரிசர்வு வங்கி இக்கடன் வசதி நல்குகிறது; எனவே அஃது **இறுதியாக நாடிடக் கடனீவோர்** என அழைக்கப்படுகிறது.

(iv) கடன் கட்டுப்பாட்டு அலுவலராகச் செயல்படுதல்

வாணிக வங்கிகள் உருவாக்கும் கடன் அளவையும் தன்மையையும் கட்டுப்படுத்தும் கடமையும் அதற்கான அதிகாரமும் ரிசர்வு வங்கிக்கு இருக்கிறது. கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கருவிகளைப் பயன்படுத்தி அது நாட்டில் புழக்கத்தில் இருக்கும் கடனைக் கட்டுப்படுத்த இயலும். அது பயன்படுத்தும் முக்கியமான கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கருவிகளாவன: (அ) வங்கி வீதக்கொள்கை; (ஆ) வெளிச்சந்தை நடவடிக்கைகள்; (இ) மாறியல் ரொக்கக் காப்பு வீதம்; (ஈ) நயத்தூண்டுகையும் ஏனைய தேர்வுக்கடன் கட்டுப்பாடுகளும் ஆகும். நாட்டில் புழக்கத்திலிருக்கும் கடன்

திறம்படக் கட்டுப்படுத்தப்படவில்லை எனின், விலைவாசிகள், உற்பத்தி, வாணிகம், வேலைவாய்ப்பு போன்றவை மிகவும் பாதிக்கப்படும்.

(v) அயல்நாட்டுச் செலாவணிக் காப்புகளின் பாதுகாவலர்

ரிசர்வு வங்கி நமது நாட்டின் அயல்நாட்டுச் செலாவணிக் காப்புகளை வைத்திருக்கிறது. நமது நாணயமான ரூபாயின் அயல்நாட்டு மதிப்பைப் பேணுவது அதன் கடமையாகும். அரசு நிருணயிக்கும் மாற்று வீதங்களில் அஃது அயல் செலாவணிகளை (அதாவது அயல்நாட்டு நாணயங்களை) வாங்குகிறது, விற்கிறது. அரசு உருவாக்கும் அயல் செலாவணிக் கட்டுப்பாட்டை நடைமுறைப்படுத்துவதும் இந்த வங்கியின் பொறுப்பாகும்.

பல்வேறு நாடுகளில் இயங்கிவரும் மைய வங்கிகள் அனைத்திற்கும் இந்த மைய வங்கியப் பணிகள் பொதுவானவையாகும்.

(vi) ரிசர்வு வங்கியின் மேற்பார்வைப் பணிகளும் தோற்றுவிப்புப் பணிகளும்

வாணிக வங்கிகள், கூட்டுறவு வங்கிகள் ஆகியவற்றை மேற்பார்வை செய்வதற்கும் கட்டுப்படுத்துவதற்குமாகப் பரந்த அதிகாரங்களை ரிசர்வு வங்கி பெற்றிருக்கிறது. அது கால முறைப்படி அந்த வங்கிகளை ஆய்வுப் பார்வை (Inspection) செய்து அவற்றின் செயல்பாடு பற்றிய தேவையான செய்திகளைப் பெறுகிறது. இந்த மேற்பார்வைப் பணிகளை ரிசர்வு வங்கி திறம்படச் செய்ததன் விளைவாக, நமது நாட்டில் வங்கிகளின் தரம் வெகுவாக மேம்பட்டிருக்கிறது.

வேளாண்மை, தொழில்கள் ஆகியவற்றிற்கு நிதி வசதி அளிப்பதற்காக அமைக்கப்பட்ட சில தேர்ந்த அமைப்புகளை நிறுவுவதில் ரிசர்வு வங்கி முக்கிய பொறுப்பு வகித்திருக்கிறது. அது கிராமப்புறங்களுக்கு வங்கிய வசதிகளை நீட்டிப்பதற்கு அரும்பாடுபட்டு வருகிறது. நாட்டிலுள்ள கூட்டுறவுக் கடன் இயக்கத்தை வளர்ப்பதற்கு அஃது ஆற்றிவரும் தொண்டும் பாராட்டுதற்குரியது.

கடன் முறிகள் (Instruments of Credit)

கடன் என்றால் என்ன ?

'கடன்' எனும் சொல் வாணிக வங்கிகளும் ஏனைய நிதி அமைப்புகளும் அளிக்கும் கடன் வசதியைக் குறிக்கிறது. வாணி

கர்கள் உடனடியாக ரொக்கம் பெறாமல் குறிப்பிட்ட தேதியில் எதிர்காலத்தில் செலுத்தப்படும் என்ற உறுதிமொழியின்பேரில் செய்யும் பொருள் விற்பனையையும் அச்சொல் குறிக்கிறது. தற்பொழுதைய பொருளாதாரமே 'கடன் பொருளாதாரம்' எனச் சொல்லப்படும் அளவிற்கு இன்று தொழிலுலகில் கடன் வசதி ஏற்றமும் எடுப்பும் பெற்று விளங்குகிறது.

'நம்புக' என்னும் பொருள்பட்ட 'கிரெடியர்' (*Credere*) என்ற இலத்தீன் சொல்லிலிருந்து நாம் இப்பொழுது பரவலாகப் பயன்படுத்தும் 'கடன்' எனும் சொல் பிறந்திருக்கிறது. கடன் பெற இருப்பவரின் கடன் தீர்வுத்திறம் (Solvency), நேர்மை, ஆற்றல் இவற்றிலுள்ள நம்பிக்கையே கடன் நடவடிக்கைகள் அனைத்திற்கும் ஆணிவேராகத் திகழ்கிறது. "ஒருவரிடம் பணத்தையோ, பொருள்களையோ, சொத்தையோ ஒப்படைக்கும் அளவிற்கு அவரது நேர்மையிலும் கடன் தீர்வுத்திறத்திலும் உள்ள நம்பிக்கையே கடனாகும்", என **எவிலின் தாமஸ்** அவர்கள் அதற்கு வரைவிலக்கணம் வடித்திருக்கிறார். 'அ' என்பவர், 'ஆ' என்பவருக்கு ரூ. 20,000 பெறுமானமுள்ள சரக்குகளைக் கடன் விற்பனை செய்கிறாரென்றால், ஒப்புக்கொண்டபடி குறித்த காலத்தில் அவற்றிற்குரிய பணத்தைச் செலுத்துவதற்கு 'ஆ' என்பவருக்குள்ள ஆற்றலிலும் நாணயத்திலும் கடன் தீர்வுத் திறத்திலும் 'அ' என்பவருக்கு முழு நம்பிக்கை இருக்கிறது என அதற்குப் பொருள்.

கடன் முறிகள் என்றால் என்ன ?

கடன் நடவடிக்கைகள், கடன் பெறுதல் இவற்றினின்றும் எழுபவையே கடன் முறிகள். கடன் அடிப்படையில் சரக்கு வாங்குபவர் அச்சரக்குகளுக்குரிய தொகையைப் பிறகு செலுத்துவதாக எழுத்துமூலம் கொடுக்கும் உறுதிமொழிப் பத்திரமே **கடன் முறியாகும்**. அதுபோலவே, கேட்கும்பொழுதோ குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள்ளாகவோ குறிப்பிட்ட தொகையைச் செலுத்துவதாகக் கடன் பெறுநர், கடன் தருநருக்கு எழுத்து மூலமாகக் கொடுக்கும் உறுதிமொழிப் பத்திரமும் 'கடன் முறியே' ஆகும்.

எனவே, 'கடன் முறி' என்பது தரப்பட்ட கடனுக்கு எழுத்து மூலம் அமையும் சான்று மட்டுமன்று; கடன் தருநருக்கோ, அவருடைய ஆணைக்கேற்பவோ, அப்பத்திரத்தைக் கொணர்வோருக்கோ குறிப்பிட்ட தொகையைத் தருவதாகக் கடன் பட்டவர் தரும் உறுதிமொழியையும் அது தாங்கியிருக்கிறது. கடன் தருநரின் ஆணைக்கேற்ப அல்லது அம்முறியைக் கொணர்

வோருக்குச் செலுத்தத்தக்கதாக அது அமைந்திருப்பதால், கடன் தருநர் அதை மூன்றாம் தரப்பார் எவருக்கும் மாற்றித் தந்து அன்னார் அதிற்கண்டுள்ள தொகையைப் பெறத்தக்கவாறு செய்யலாம். எனவே, கடன் முறிகள் ஆளுக்கு ஆள் கைமாறி, ஒவ்வொரு நிலையிலும் முன்னவர் பின்னவருக்குத் தரவேண்டிய கடனைத் தீர்ப்பதாகச் செயல்படுகின்றன. அவற்றின் இந்த இயல்பே வாணிக உலகில் அவை இந்த அளவிற்கு முக்கியத்துவம் பெற்றுத் திகழக் காரணமாக அமைந்திருக்கிறது.

முக்கியமான கடன் முறிகள்

முக்கியமான கடன் முறிகளாவன :

(அ) மாற்றுச்சீட்டு (Bill of Exchange)

(ஆ) கடனுறுதிச் சீட்டு (Promissory Note)

(இ) காசோலை (Cheque)

(ஈ) வங்கிப் பணவிடை (Bank Draft)

(உ) பயணர் காசோலை (Travellers Cheques)

(ஊ) நாட்டு உண்டியல் (Hundi) ஆகியவையாம்.

இக்கடன் முறிகளை ஒவ்வொன்றாகச் சுருக்கமாகக் காண்போம்.

மாற்றுச் சீட்டு

'மாற்றுச்சீட்டு' வாணிக உலகில் மிகவும் செல்வாக்குப் பெற்று விளங்கும் கடன் முறியாகும். மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டத்தின் 5ஆம் பிரிவு அதற்குப் பின்வருமாறு வரைவிலக்கணம் வகுத்திருக்கிறது:

> "குறிப்பிட்ட நபருக்கோ அவரது ஆணைக்கேற்பவோ அல்லது அந்த முறியைக் கொணர்வோருக்கோ குறிப்பிட்ட பணத்தொகையைச் செலுத்துமாறு குறிப்பிட்ட நபருக்கு ஒருவர் எந்த நிபந்தனையும் இணைக்காமல் எழுத்துமூலமாகக் கையொப்பமிட்டு விடுக்கும் ஆணை தாங்கிய முறியே மாற்றுச் சீட்டாகும்".

சுருங்கச் சொல்லின், மாற்றுச்சீட்டு என்பது, குறிப்பிட்ட பணத்தொகையைச் செலுத்துமாறு ஒருவர் மற்றொருவருக்கு எழுத்துமூலமாக விடுக்கும் ஆணையேயாகும்.

மாற்றுச் சீட்டின் அடிப்படைக் கூறுகள்

மேற்கூறிய இலக்கணத்தை பகுத்தாராய்ந்து பார்த்தால் மாற்றுச்சீட்டின் அடிப்படைக் கூறுகள் தெளிவாகும். அவை யாவன:

(1) மாற்றுச்சீட்டு எழுத்து மூலம் அமைந்தும், முத்திரை வரி வில்லை ஒட்டப்பெற்றும் இருத்தல்வேண்டும்.

(2) பணம் செலுத்துமாறு அஃது ஆணை தாங்கியிருக்க வேண்டும்.

(3) அந்த ஆணை நிபந்தனையேதும் இணையாததாக இருத்தல்வேண்டும். அதாவது நிபந்தனையை நிறைவேற்றினால் தான் மாற்றுச் சீட்டுக்குரிய பணம் செலுத்தப்படும் என்ற நிலை இல்லாத வகையில் அந்த ஆணையில் எந்த நிபந்தனையும் இணையாதிருக்கவேண்டும்.

(4) அந்த ஆணை பணம் செலுத்துமாறுதான் இருக்க வேண்டும். அதாவது '50 மூட்டை சிமெண்ட் தருக' என விடுக்கப்படும் ஆணையை மாற்றுச்சீட்டு எனக் கூறவியலாது. பணம் அல்லாது வேறு ஏதைத் தருக என அந்த ஆணை கூறினாலும் அது மாற்றுச் சீட்டாகாது.

(5) மாற்றுச் சீட்டு மூலம் ஆணை விடுப்பவர் அதில் கையொப்பமிடவேண்டும். அவருக்கு **எழுதுநர்** (Drawer) எனப் பெயர்.

(6) அவர் அந்த ஆணையைக் குறிப்பிட்ட நபருக்கு விடுப்பதாக அஃது இருக்கவேண்டும். ஆணை விடுக்கப்பெறுநர் **எழுதப்பெறுநர்** (Drawee) என அழைக்கப்படுகிறார்.

(7) மாற்றுச் சீட்டுக்குரிய பணம் குறிப்பிட்ட நபருக்குச் செலுத்தப்படுவதாக இருத்தல்வேண்டும்; அல்லது அதைக் கொணர்வோருக்குச் செலுத்துமாறு இருக்கவேண்டும். மாற்றுச் சீட்டை எழுதும்பொழுதே அதில் பணம் பெறுதற்குரியர் எனக் குறிப்பிடப்படும் நபருக்கு **செலுத்தப் பெறுநர்** (Payee) என்று பெயர்.

(8) செலுத்துவதற்குரிய பணம் குறிப்பிட்டதாக இருத்தல் வேண்டும். அதைப்பற்றி உறுதியற்ற நிலையோ ஈரெட்டுத் தன்மையோ இருக்கக்கூடாது.

மாற்றுச் சீட்டுகளின் வகைகள்

மாற்றுச்சீட்டுகளின் வகைகளாவன:

(அ) கேட்பு மாற்றுச் சீட்டு (பார்வை மாற்றுச் சீட்டு, கேட்பு வரைவு எனவும் அதற்குப் பெயர் உண்டு)

(ஆ) தவணை மாற்றுச் சீட்டு

(இ) கொணர்வோர் மாற்றுச் சீட்டு

(ஈ) ஆணை மாற்றுச் சீட்டு

செலுத்தப்பெறுநர் கேட்கும்பொழுது அதற்குரிய தொகை செலுத்தத்தக்கதாக உள்ள மாற்றுச் சீட்டு **கேட்பு மாற்றுச் சீட்டாம்.**

குறிப்பிட்ட காலம் கழித்துச் செலுத்தத்தக்கதாகவுள்ள மாற்றுச் சீட்டுக்குத் **தவணை மாற்றுச் சீட்டு** எனப் பெயர்.

அதை எவர் வைத்திருக்கிறாரோ அவருக்குச் செலுத்தத் தக்கதாகவுள்ள மாற்றுச் சீட்டு, **கொணர்வோர் மாற்றுச் சீட்டு** எனப்படுகிறது.

குறிப்பிட்ட நபருக்கோ, அதன் பின்புறம் குறிக்கப்படும் அவரது ஆணைக்கேற்பவோ செலுத்தத்தக்கதாகவுள்ள மாற்றுச் சீட்டு **ஆணை மாற்றுச் சீட்டு** என அழைக்கப்படுகிறது.

மாற்றுச் சீட்டுகளின் ஏனைய வகைகள் இந்நூலின் தேவைக்கு அப்பாற்பட்டவையாகும்.

மாற்றுச் சீட்டின் மாதிரிகள் சிலவற்றைத் தக்க விளக்கங்களோடு இப்பொழுது காணுவோம்:

கேட்பு மாற்றுச் சீட்டும் ஆணை மாற்றுச் சீட்டும் இணைந்த எடுத்துக்காட்டு.

ரூ. 24,000/- சென்னை-600 004.
ஜனவரி 14, 1980.

முத்திரை
வரி
வில்லை

கேட்கும்பொழுது திரு கி. சம்பத்குமாருக்கோ அவரது ஆணைக்கேற்பவோ மதிப்பு பெற்றுக்கொண்ட வகையில் ரூபாய் இருபத்தி நான்கு ஆயிரம் மட்டும் செலுத்துக.

எழுதப்பெறுநர் : இரா. கிருஷ்ணன்
தி/ள் இராஜேஷ் & கம்பெனி,
சேலம்.

விளக்கம்: எந்த இடத்திலிருந்து, எந்தத் தேதியில் அது எழுதப்படுகிறது என்ற விவரங்களை மாற்றுச் சீட்டு

தாங்கி யிருக்க வேண்டும். இந்த மாற்றுச் சீட்டின் எழுதுநர் திரு இரா. கிருஷ்ணன்; எழுதப்பெறுநர் தி/ள் இராஜேஷ் & கம்பெனி; செலுத்தப்பெறுநர் திரு கி. சம்பத்குமார்.

செலுத்தப்பெறுநர் கேட்கும்பொழுது செலுத்தத்தக்கதாக இருப்பதால் இஃது ஒரு **கேட்பு மாற்றுச் சீட்டு** ஆகும். மேலும் அஃது செலுத்தப்பெறுநருக்கோ அவரது ஆணைக்கேற்பவோ செலுத்தத்தக்கதாகவும் இருப்பதால் அஃது ஓர் **ஆணை மாற்றுச் சீட்டும்** ஆகும். கேட்பு மாற்றுச் சீட்டைக் கொணர்வோர் மாற்றுச் சீட்டாக ஒருபொழுதும் எழுதமுடியாது. தவணை மாற்றுச் சீட்டுகள் மட்டுமே கொணர்வோர் மாற்றுச் சீட்டாகவும் எழுதப்படமுடியும். கேட்பு மாற்றுச் சீட்டுக்கு, கேட்பு வரைவு, பார்வை மாற்றுச் சீட்டு என்ற வேறு பெயர் களும் உண்டு.

தவணை மாற்றுச் சீட்டும் கொணர்வோர் மாற்றுச் சீட்டும் இணைந்த எடுத்துக்காட்டு.

ரூ. 24,000/-

சென்னை-600 004.
ஜனவரி 14, 1980.

முத்திரை வரி வில்லை

இத்தேதியிலிருந்து மூன்று மாதம் கழியும்பொழுது மதிப்புப் பெற்றுக்கொண்ட வகையில் கொணர்வோரிடம் ரூபாய் இருபத்தி நான்கு ஆயிரம் மட்டும் செலுத்துக.

இரா. கிருஷ்ணன்

எழுதப்பெறுநர் :
தி/ள் இராஜேஷ் & கம்பெனி
நாமக்கல்-637 012.

விளக்கம்: எழுதிய தேதியிலிருந்து மூன்று மாதம் கழித்துச் செலுத்தத்தக்கதாக இருப்பதால், இஃது ஒரு தவணை மாற்றுச் சீட்டாகும். உடையவரிடம்

செலுத்தத்தக்கதாக இருப்பதால் அஃது ஒரு கொணர் வோர் மாற்றுச் சீட்டும் ஆகும். தவணை மாற்றுச் சீட்டு மூன்று சலுகை நாள்களுக்கு (Days of Grace) உரியது. மாற்றுச் சீட்டில் சிறப்பு ஒட்டு முத்திரை வில்லைகளை (Special adhesive stamps) ஒட்ட வேண்டும். ஒட்டு முத்திரை வரி வில்லைகள் எவ்வளவு மதிப்பிற்கு ஒட்டவேண்டும் என்பது மாற்றுச் சீட்டின் தொகைக்கேற்ப மாறுபடும்.

மாற்றுச் சீட்டு பற்றிய முக்கியச் செய்திகள்

கேட்பு மாற்றுச் சீட்டு எழுதப்பெறுநரால் ஏற்கப்பட வேண்டுவதில்லை. ஆனால், தவணைமாற்றுச் சீட்டை அதன் செலுத்தப் பெறுநர், எழுதப்பெறுநரிடம் ஏற்புக்காக முன்னிலைப்படுத்த (சமர்ப்பிக்க) வேண்டும். எழுதப்பெறுநர் அதை ஏற்றுக்கொள்ளும் நிலையில் அதன் **ஏற்குநர்** என அழைக்கப்படுகிறார். அவ்வாறு ஏற்றுக்கொண்டபின் அது முதிர்வடையும்பொழுது அதற்குரிய தொகையைச் செலுத்துதல் அவருடைய பொறுப்பாகும். அதாவது ஏற்பின் மூலம் அவர் அந்த மாற்றுச் சீட்டுக்குத் தன்னைப் பொறுப்பாக்கிக் கொள்கிறார். எனவே, எழுதப் பெறுநருக்கு அதை ஏற்கும்வரை அந்த மாற்றுச் சீட்டின்மீது எப்பொறுப்பும் கிடையாது. எழுதப்பெறுநர் மாற்றுச் சீட்டை ஏற்க மறுத்தாலோ **ஏற்றபின்** அது முதிர்வடையும்பொழுது அதைச் செலுத்த மறுத்தாலோ அவர் அம்மாற்றுச் சீட்டை **அவமதிக்கிறார்** (Dishonour) எனப் பொருள்.

காசோலை அல்லது கடனுறுதிச் சீட்டு போல மாற்றுச்சீட்டும் சட்டம் ஏற்றுக்கொண்ட 'மாற்றுமுறை ஆவணம்' (Negotiable Instrument) ஆகும். மாற்றுமுறை ஆவணம் பெற்றிருக்க வேண்டிய அடிப்படை இயல்புகள் இரண்டு. அவையாவன :

(அ) கொடுப்பதன் மூலமோ, மேலெழுதிக் கொடுப்பதன் மூலமோ அதன் உரிமை மாற்றத்தக்கதாக இருத்தல் வேண்டும்.

(ஆ) மாற்றுநரின் உரிமையில் சில குறைபாடுகள் இருப்பினும், மாற்றப்பெறுநர் பழுதற்ற உரிமை பெறுவதாக இருக்கவேண்டும்.

கொணர்வோர் மாற்றுச் சீட்டாயின் அதை வேறொருவருக்குக் கொடுப்பதன்மூலமே அதை உரிமை மாற்றம் செய்யலாம். ஆணை மாற்றுச் சீட்டாயின் அதை மேலெழுதிக் கொடுப்பதன் மூலம் அதன்பாலுள்ள **உரிமையைப்** பிறருக்கு மாற்றித் தரலாம். ஓர் ஆவணத்தின் செலுத்தப்பெறுநரோ அதை வைத்திருப்பவரோ அதை வேறொருவருக்கு **உரிமை** மாற்றம் செய்யும்

எண்ணத்தில் அதன் பின்புறம் இடும் கையொப்பமே மேலெழுத்து (Endorsement) எனப்படுகிறது. இவ்வாறு மாற்றுச் சீட்டுகள் மேற்கூறிய இரண்டு இயல்புகளில் முதலாவதைப் பெற்றிருக்கின்றன. அவை மாற்றுமுறைத் தன்மையின் இரண்டாவது இயல்பையும் பெற்றிருக்கின்றன: அதாவது மாற்றுநரின் உரிமையில் குறைபாடுகள் ஏதேனும் இருந்தாலும், அவை (மாற்றுச் சீட்டுகள்) மாற்றப்பெறுநருக்கு மாசற்ற உரிமையைப் பெற்றுத் தருகின்றன. கள்ளக் கையெழுத்து (forgery) இல்லாதவரை, நல்லெண்ணங்கொண்ட மாற்றப்பெறுநர் மாற்றுநரைக் காட்டிலும் நல்லுரிமை பெறுகிறார் என்பது மாற்றுமுறை ஆவணங்கள் சார்ந்த விதியாகும். திருடிய பேனா அல்லது கைக்கடிகாரத்தின் மாற்றப்பெறுநர் மாற்றுநராகிய கள்வனைக் காட்டிலும் நல்லுரிமை பெறவியலாது; கள்வனுக்கு அதன்பால் உரிமையேதும் இல்லாததால் மாற்றப்பெறுநரும் உரிமையேதும் பெறார். ஆனால், களவாடிய மாற்றுச்சீட்டின் (அல்லது வேறு மாற்றுமுறை ஆவணத்தின்) மாற்றப்பெறுநர் நல்லெண்ணத்தோடு செயல் பட்டிருக்கும் நிலையில், மாற்றுநராகிய கள்வனுக்கு அதன்பால் உரிமையேதும் இல்லையெனினும், அவர் (மாற்றப்பெறுநர்) நல்லுரிமை பெறுகிறார் — காரணம் மாற்றுச்சீட்டு ஒரு மாற்றுமுறை ஆவணம்; பேனாவோ கைக்கெடிகாரமோ மாற்றுமுறைப் பொருளல்ல.

தவணை மாற்றுச்சீட்டுகள் முதிர்வடைவதற்குச் சில காலம் ஆகும். அவற்றை வைத்திருப்பவர்களுக்கு அவை முதிர்வடையும் முன்பே பணம் தேவைப்பட்டால் அவர்கள் அவற்றை வங்கிகளிடம் வட்டம்செய்து பணம் பெறலாம். நல்ல மாற்றுச் சீட்டுகளை வட்டம் செய்வதற்கு வங்கிகள் எப்பொழுதும் தயாராக இருக்கின்றன; வங்கிகள் அவற்றை வட்டம் செய்யும்பொழுது, வட்டம் கழிந்ததுபோக அவற்றின் எஞ்சியுள்ள தொகைகளைச் செலுத்துகின்றன.

மாற்றுச் சீட்டைப் பெறும் ஒருவர், அதனை நான்கு வழிகளில் கையாளலாம்:

(1) அது முதிர்வடையும் வரை, அவர் தன்னிடமே வைத்திருந்து அதன் பணத்தைப் பெறலாம்.

(2) அவருக்கு அவசரமாகப் பணம் தேவைப்பட்டால் அவர் அதைத் தனது வங்கியரிடம் வட்டம் செய்து உடனடியாகப் பணம் பெறலாம்.

(3) தனக்குக் கடன் கொடுத்தவர்களின் கடனைத் தீர்க்கும் வகையில் அவர் மாற்றுச் சீட்டை மேலெழுதிக் கொடுக்கலாம்.

(4) அவர் அதனைத் தனது வங்கியருக்கு அனுப்பிப் பணத்தை வசூலிக்கச் செய்து அவரது வங்கிக் கணக்கில் வரவு வைக்கச் செய்யலாம்.

கடனுறுதிச் சீட்டு

கடனுறுதிச் சீட்டுகள் கடன் பெறுநரால் கடன் தருநருக்குத் தரப்படுபவை. அவை தனிப்பட்ட கடன் சம்பந்தமாகவும் தரப் படலாம்; தொழில்பற்றிய கடன் சம்பந்தமாகவும் கொடுக்கப் படலாம். அமெரிக்க நாட்டில் தொழில் வட்டாரங்களில் அவை பெருவாரியாகச் செல்வாக்குப் பெற்றிருப்பதைப்போல இந்தியாவில் தொழில் துறையில் அவை அவ்வளவாகப் பயன்படுத்தப் படுவதில்லை. இந்தியாவிலுள்ள மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டத்தின் 4ஆம் பிரிவு **கடனுறுதிச் சீட்டுக்கு** இவ்வாறு வரைவிலக்கணம் தருகிறது :

> "குறிப்பிட்ட நபருக்கோ, அல்லது ஆணைக்கேற்பவோ அல்லது அந்தப் பத்திரத்தைக் கொணர்வோருக்கோ குறிப்பிட்ட பணத்தொகையைச் செலுத்துவதாக ஒருவர் எந்த நிபந்தனையையும் இணைக்காமல் எழுதிக் கையொப்பமிட்டுத் தரும் உறுதிமொழி தாங்கிய முறியே" கடனுறுதிச் சீட்டாகும்.

சுருங்கக்கூறின், குறிப்பிட்ட தேதியில் குறிப்பிட்ட தொகையைச் செலுத்துவதாக ஒருவர் மற்றொருவருக்கு எழுத்து மூலம் தரும் வாக்குறுதியே **கடனுறுதிச் சீட்டு** என்க.

கடனுறுதிச் சீட்டின் அடிப்படைக் கூறுகள்

செல்லத்தக்கதாக இருக்கவேண்டுமாயின், கடனுறுதிச் சீட்டுகள் சில அடிப்படைக் கூறுகளைப் பெற்றிருக்க வேண்டும். அவையாவன :

(1) கடனுறுதிச் சீட்டு எழுத்துமூலம் அமையப்பெற்று, முத்திரைவரி வில்லை ஒட்டப்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.

(2) அந்த ஆவணத்தில் பணம் செலுத்துவதாக நிபந்தனையற்ற உறுதிமொழி இருக்கவேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, 'யான் உமக்கு 500 ரூபாய் தரவேண்டும்' (I owe you Rs. 500/-) [I.O.U.] எனும் வாசகத்தை எழுத்து மூலமாகக் கொண்டிருக்கும் ஆவணத்தைக் கடனுறுதிச் சீட்டு எனக் கூறிடமுடியாது — காரணம் பணம் தரவேண்டும் என்று தான் அது கூறுகிறதே தவிர, பணம் கொடுக்கிறேன் என்ற உறுதிமொழியை அது தாங்கியிருக்கவில்லை.

மேலும் கடனுறுதிச் சீட்டிலுள்ள பணம் கொடுக்கிறேன் எனும் உறுதிமொழியும் நிபந்தனை ஏதும் இணையாததாக இருக்கவேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, "என்னுடைய பெண்ணை மணங்கொள்ளும்பொழுது நான் உமக்கு ரூபாய் ஐயாயிரம் தருகிறேன்" என 'அ' என்பவர் 'ஆ' என்பவருக்கு எழுத்துமூலம் தரும் உறுதிமொழியும் கடனுறுதிச் சீட்டு ஆகாது; ஏனெனில் அதில் நிபந்தனை இணைந்திருக்கிறது.

(3) கடனுறுதிச் சீட்டிலுள்ள உறுதிமொழி குறிப்பிட்ட பணம் செலுத்துவதற்காகவே இருக்கவேண்டும். ஐம்பது மூட்டை சர்க்கரை தருவதாக ஒருவர் மற்றொருவருக்கு எழுதித் தரும் உறுதிமொழியைக் கடனுறுதிச் சீட்டு எனச் சொல்லமுடியாது.

(4) கடனுறுதிச் சீட்டு எழுதித் தருபவர் அதில் கையொப்பமிட்டுத் தரவேண்டும். அவர் (அதாவது எழுதுநர்) கல்லாதவராயின் அவரது இடது கைப் பெருவிரல் ரேகையே போதுமானது.

(5) கடனுறுதிச் சீட்டு எவருக்குச் செலுத்தப்படுவதாக எழுதப்படுகிறதோ அவருக்குச் 'செலுத்தப்பெறுநர்' (Payee) எனப் பெயர். செலுத்தப்பெறுநர் அறுதியிட்டுக் குறிப்பிடப்பட்டவராக இருத்தல் வேண்டும். அவர், பெயராலோ பதவியாலோ குறிப்பிடப்படலாம். செலுத்தப் பெறுநர் குறிப்பிடப்படாமல் இருந்தால் அஃது கொணர்வோருக்குச் செலுத்தத்தக்க கடனுறுதிச் சீட்டாக இருக்கவேண்டும்.

கடனுறுதிச் சீட்டில் அஃது எழுதப்படும் தேதி, இடம் போன்ற விவரங்களும் இருத்தல் வேண்டும். அது வருவாய் முத்திரை வரி வில்லைகள் (Revenue Stamps) போதுமான அளவு ஒட்டப்பெற்றிருக்கவேண்டும். கேட்கும்பொழுது கொணர்வோரிடம் செலுத்தத்தக்கதாகக் கடனுறுதிச் சீட்டு இருக்க முடியாது — காரணம் சட்டம் அதற்குத் தடை விதித்திருக்கிறது.

கடனுறுதிச் சீட்டு வகைகள்

கடனுறுதிச் சீட்டுகள் பல வகைப்படும். அவற்றில் முக்கியமானவையாவன :

(1) கேட்புக் கடனுறுதிச் சீட்டு
(2) தவணைக் கடனுறுதிச் சீட்டு
(3) கொணர்வோர் கடனுறுதிச் சீட்டு
(4) ஆணைக் கடனுறுதிச் சீட்டு
(5) இணைக் கடனுறுதிச் சீட்டு ஆகியவையாம்.

அதன் செலுத்தப்பெறுநரோ அதை வைத்திருப்பவரோ கேட்கும்பொழுது உடன் செலுத்தத்தக்க கடனுறுதிச் சீட்டு **கேட்புக் கடனுறுதிச் சீட்டு** எனப்படும். குறிப்பிட்ட காலம்

கழியும்பொழுது செலுத்தத்தக்க பத்திரம் **தவணைக் கடனுறுதிச் சீட்டு** எனப்படும். அதைக் கொணர்வோரிடம் செலுத்தத்தக்க பத்திரம்—**கொணர்வோர் கடனுறுதிச் சீட்டு** என அழைக்கப் படுகிறது. அதன் செலுத்தப்பெறுநரிடமோ, அவரது ஆணைக் கேற்பவோ செலுத்தத்தக்க பத்திரம் **ஆணைக்கடனுறுதிச் சீட்டு** எனப்பெயர் பெறும்.

இருவர் அல்லது அதற்கு மேற்பட்டோர் இணையாக எழுதித் தரும் கடனுறுதிச் சீட்டு **இணைக் கடனுறுதிச் சீட்டு** (Joint Promissory Note) எனப்படுகிறது. இந்தியாவில் இணைக் கடனுறுதிச் சீட்டு எழுதித் தருபவர்கள் அதற்குரிய பணம் செலுத் தக் கூட்டாகவும் தனித்தனியாகவும் (Jointly and Severally) பொறுப்பாவர்.

கடனுறுதிச் சீட்டுகளின் மாதிரிகள் சிலவற்றை இப்பொழுது காணுவோம்.

(அ) கேட்புக் கடனுறுதிச் சீட்டுக்கும் ஆணைக் கடனுறுதிச் சீட்டுக்கும் எடுத்துக்காட்டு

> சென்னை-600 005,
> ஜனவரி 14, 1980.
>
> மதிப்புப் பெற்றுக்கொண்ட வகையில், திரு இரா. கிருஷ்ணன் அவர்களுக்கோ அவரது ஆணைக்கேற்பவோ ரூபாய் ஐயாயிரமும் ஆண்டுக்குப் பத்து விழுக்காடு வீதத்தில் அதற்குரிய வட்டியும் கேட்கும்பொழுது செலுத்த உறுதி அளிக்கிறேன்.
>
> **ரூ. 5,000/-**
>
> முத்திரை வரி வில்லை
>
> க. இராஜேஸ்வரன்

விளக்கம் : திரு இரா. கிருஷ்ணன் அவர்கள் கேட்கும்பொழுது செலுத்தத்தக்கதாக இருப்பதால் இஃது ஒரு கேட்புக் கட னுறுதிச் சீட்டாகும். அவருக்கோ அவரது ஆணைக் கேற் பவோ செலுத்தத்தக்கதாக இருப்பதால், இஃது ஓர் ஆணைக் கடனுறுதிச் சீட்டும் ஆகும். இந்தக் கடனுறுதிச் சீட்டின் எழுதுநர் திரு க. இராஜேஸ்வரன்; செலுத்தப் பெறுநர் திரு இரா. கிருஷ்ணன்.

(ஆ) தவணைக் கடனுறுதிச் சீட்டுக்கும் கொணர்வோர் கடனுறுதிச் சீட்டுக்கும் எடுத்துக்காட்டு

சென்னை-600 005,
ஜனவரி 14, 1980.

மதிப்புப் பெற்றுக்கொண்ட வகையில் இத்தேதியி லிருந்து மூன்று மாதம் கழியும்பொழுது திரு கி. இராஜ்குமார் என்பவருக்கோ, இதைக் கொணர்வோருக்கோ ரூபாய் மூவாயிரமும் ஆண்டுக்குப் பத்து விழுக்காடு வீதம் வட்டியும் சேர்த்துச் செலுத்த உறுதியளிக்கிறேன்.

ரூ. 3,000/-

முத்திரை
வரி
வில்லை

க. இராஜேஸ்வரன்

(இ) இணைக்கடனுறுதிச் சீட்டுக்கு எடுத்துக்காட்டு

சென்னை-600 004,
ரூ. 20,000/- ஜனவரி 14, 1980.

மதிப்புப் பெற்றுக்கொண்ட வகையில், இத்தேதியி லிருந்து மூன்று மாதம் கழியும்பொழுது, சென்னை அண்ணா சாலையிலுள்ள இந்திய ஸ்டேட் வங்கிக்கோ அதன் ஆணைக்கேற்பவோ ரூபாய் இருபதாயிரமும் ஆண்டுக்குப் பன்னிரண்டு விழுக்காடு வீதத்தில் வட்டியும் சேர்த்துச் செலுத்த நாங்கள் இணையாகவும் தனித்தனியாகவும் உறுதியளிக்கிறோம்.

1. கையொப்பம் ....
முகவரி ....
....

முத்திரை
வரி
வில்லை

2. கையொப்பம் ....
முகவரி ....
....

கடனுறுதிச் சீட்டு பற்றிய ஏனைய செய்திகள்

கடனுறுதிச் சீட்டும் சட்டம் ஏற்றுக்கொண்ட மாற்றுமுறை ஆவணமாகும். கொணர்வோர் கடனுறுதிச் சீட்டாயின், அதை மாற்றுநர் மாற்றப்பெறுநரிடம் தந்துவிடுவதன்மூலமே உரிமை-மாற்றம் செய்யலாம். ஆணைக் கடனுறுதிச் சீட்டாயின், அதை மேலெழுதித் தந்துவிடுவதன் மூலம் உரிமை மாற்றம் செய்யலாம். கொணர்வோர் கடனுறுதிச் சீட்டாயினும் சரி, ஆணைக் கடனுறுதிச் சீட்டாயினும் சரி, அதில் கள்ளக் கையொப்பம் இல்லாத வரை, மாற்றுநரின் உரிமையிலுள்ள குறைபாடுகளால் பாதிக்கப் படாமல் அதன் உரிமை மாற்றம் நிகழத்தக்கது. அதாவது, மாற்றுநரது உரிமையில் குறைபாடுகள் ஏதேனும் இருந்தாலும், கடனுறுதிச் சீட்டுக்குரிய மதிப்பீந்து நல்லெண்ணத்தோடு உரிமை-மாற்றப்பெறுநர் அதன்பால் நல்லுரிமை பெறுவது திண்ணம்.

கடனுறுதிச் சீட்டின் எழுதுநர் உரிய காலத்தில் அதற்குப் பணம் செலுத்த மறுத்தால், அவர் அச்சீட்டை **அவமதிப்பதாகச்** (Dishonour) சொல்லப்படுவார்.

காசோலை

காசோலையின் பொருள்

மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டத்தின் 6ஆம் பிரிவு காசோலைக்கு இவ்வாறு வரைவிலக்கணம் தருகிறது :

> "குறித்த வங்கிமீது எழுதப்படுவதும், கேட்கும்பொழுது அல்லாமல் செலுத்தத்தக்கதாகச் சொல்லப்படாதது மான மாற்றுச் சீட்டே காசோலையாம்".

குறித்த வங்கிமீது எழுதப்படுவதும், கேட்கும்பொழுது செலுத்தத் தக்கதாகவுமேயுள்ள மாற்றுச் சீட்டே காசோலையாகும் என அந்த வரைவிலக்கணத்தை எளிமைப்படுத்திக் கூறலாம். எனவே, காசோலை என்பது மாற்றுச் சீட்டில் ஒரு தனி வகையாகும். சாதாரண மாற்றுச் சீட்டிலிருந்து இது இரு அம்சங்களில் வேறுபட்டு நிற்கிறது :

(அ) மாற்றுச் சீட்டை எவர்மீதும் எழுதலாம் — அதாவது எந்த நபரும் மாற்றுச் சீட்டின் எழுதப்பெறுநராக இருக்கலாம்; ஆனால் காசோலையை வங்கியர் மீதே எழுத முடியும்—அதாவது வங்கியர்மட்டுமே காசோலைகளின் எழுதப்பெறுநராக இருக்க முடியும் ;

(ஆ) சாதாரண மாற்றுச் சீட்டு கேட்கும்பொழுது செலுத்தத் தக்கதாகவோ, குறிப்பிட்ட காலம் கழித்துச் செலுத்தத்தக்க தாகவோ இருக்கலாம்; ஆனால் காசோலை எனும் மாற்றுச் சீட்டு கேட்கும்பொழுது செலுத்தத்தக்கதாக மட்டுமே இருக்க முடியும்.

காசோலையின் அடிப்படைக் கூறுகள்

காசோலை அடிப்படையில் ஒரு மாற்றுச் சீட்டே. அதே போழ்து அது மாற்றுச் சீட்டினின்றும் மாறுபட்டும் நிற்கிறது. எனவே, அதற்கு மாற்றுச் சீட்டின் அடிப்படைக் கூறுகள் முற்றும் பொருந்தா—ஓரளவே பொருந்துவன. காசோலையின் அடிப் படைக் கூறுகளாவன.:

(1) காசோலை எழுத்து மூலமாகவே அமைந்திருக்க வேண்டும். இந்தியாவில் அதற்கு முத்திரை வரிவில்லை ஒட்ட வேண்டுவதில்லை (அதாவது சிறப்பு ஒட்டு முத்திரை வரி வில்லைகளை அதன்மீது பதிக்க வேண்டுவதில்லை).

(2) பணம் செலுத்துமாறு நிபந்தனையற்ற ஆணையை அது தாங்கி யிருக்கவேண்டும். அதாவது, காசோலைக்குப் பணம் செலுத்துவது, ஓர் உறுதியற்ற நிகழ்ச்சி, நிகழ்வதையோ நிகழாமல் இருப்பதையோ சார்ந்து இருத்தல் கூடாது.

(3) காசோலை வாயிலாகச் செலுத்துக எனச் சொல்லப் படும் பணம் அறுதியிட்ட தொகையாக இருத்தல் வேண்டும்.

(4) காசோலை வங்கி ஒன்றின்மீது எழுதப்படல் வேண்டும்; அந்த வங்கியின் பெயரும் அதில் குறிப்பிடப்படல் வேண்டும். அதாவது, காசோலையின் எழுதப்பெறுநர் எப்பொழுதும் வங்கி யாகவே இருத்தல் வேண்டும்.

(5) எழுதுநர் அதில் கையொப்பமிட வேண்டும்.

(6) காசோலையின் செலுத்தப்பெறுநர் குறித்த நபராக இருத்தல் வேண்டும். அவர் பெயராலோ பதவியாலோ குறிப் பிடப்படலாம். அவர் ஒரு நபராகவோ நிறுவனமாகவோ இருக்கலாம். கொணர்வோரிடம் செலுத்துமாறும் காசோலை எழுதப்படலாம்.

காசோலை வகைகள்

காசோலையின் முக்கிய வகைகளாவன

(1) கொணர்வோர் காசோலை

(2) ஆணைக் காசோலை

(3) கீறிய காசோலை (Crossed Cheque) ஆகியனவாம்.

கொணர்வோர் காசோலை என்பது அதன் உடையவரிடம் செலுத்தத்தக்கதாகும். முறையாகப் பெறும் எவரும் அதைத் தக்க வங்கியில் சமர்ப்பித்து அதற்குரிய தொகையைப் பெறலாம். அதை வைத்திருப்பவர் வேறொருவருக்கு அதைத் தருவதன் மூலமே அதன் மீதான உரிமையை அவருக்கு மாற்றலாம். அதாவது, மாற்றுநர் அதை மாற்றப்பெறுநரிடம் கொடுப்பதன் மூலமே அதன் உரிமையை அவருக்கு மாற்றித் தரலாம். கொணர்வோர் காசோலை கீறியதாகவோ கீறாததாகவோ இருக்கலாம்.

ஆணைக் காசோலை என்பது, அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நபருக்கோ அவரது ஆணைக்கேற்பவோ செலுத்தத் தக்கதாகும். அவ்வாறு குறிப்பிடப்படும் நபருக்குச் செலுத்தப்பெறுநர் எனப் பெயர். செலுத்தப்பெறுநர் அதை வேறொருவருக்கு மாற்றுங்கால், பினனவர் அதை 'வைத்திருப்பவர்' என அழைக்கப் படுகிறார். ஆணைக் காசோலையை உரிமை-மாற்றம் செய்வதற்கு, அதன் செலுத்தப்பெறுநரோ அதை வைத்திருப்பவரோ அதை மாற்றப்பெறுநருக்கு மேலெழுதித் தரவேண்டும். மேலெழுதுதல் என்றால் உரிமை-மாற்றம் செய்யும் நோக்கத்தில் ஆவணத்தின் பின்புறம் கையொப்பமிடுதல் என முன்பே கூறியுள்ளோம். ஆணைக் காசோலையும் கீறியதாகவோ கீறாததாகவோ இருக்கலாம்.

கீறிய காசோலையை உரிய வங்கியில் (எந்த வங்கிமீது எழுதப்பட்டுள்ளதோ அவ்வங்கியில்) சேர்ப்பித்து எவரும் நேரடியாகப் பணம் பெற முடியாது. அதன் செலுத்தப்பெறுநரோ அதை வைத்திருப்பவரோ வங்கிக் கணக்கொன்றின் மூலமாகவே அக் காசோலைக்குரிய தொகையை வசூலிக்க முடியும். காசோலையைக் கீறுவதன் நோக்கம் அதன் பணம் உரியவரல்லாதாருக்குச்

செலுத்தப்படும் இடரைக் குறைப்பதற்காகவே. கீறல், காசோலை யின் பாதுகாப்பை அதிகரிக்கிறது. கொணர்வோர் காசோலை யையும் கீறலிடலாம்—ஆணைக் காசோலையையும் கீறலிடலாம்.

காசோலைக்கு எடுத்துக்காட்டு

எம். என். 005415 | 53 | 325 |

இந்திய ஸ்டேட் வங்கி
அண்ணா சாலை, சென்னை (தமிழ்நாடு)

15-2-1980

க. இராஜேஸ்வரன் அல்லது கொணர்வோருக்கு

ரூபாய் பத்தாயிரம் மட்டும் செலுத்துக.

ரூ. 10,000/-

க. இராஜமாணிக்கம்

விளக்கம்: திரு க. இராஜமாணிக்கம் இக்காசோலையின் **எழுதுநர்** ஆவார். திரு க. இராஜேஸ்வரன் அதன் **செலுத்தப் பெறுநர்** ஆவார். சென்னை அண்ணா சாலை யிலுள்ள இந்திய ஸ்டேட் வங்கி அக்காசோலையின் **எழுதப் பெறுநர்** எனும் வங்கியாகும். இஃது ஒரு கொணர்வோர் காசோலை. இஃது ஒரு கீறாக் காசோலையுமாகும். இக் காசோலையின் எழுதுநர் அதை எழுதும்பொழுது 'அல்லது கொணர்வோருக்கு' என்ற சொற்களை நீக்கியிருந்தால் அஃது ஓர் ஆணைக் காசோலையாக மாறியிருக்கும்.

கீறிய காசோலைக்கு எடுத்துக்காட்டு

& கம்பெனி	எம். என். 005414 — 53 | 325
	இந்திய ஸ்டேட் வங்கி அண்ணா சாலை, சென்னை (தமிழ்நாடு)
	14-2-1980
	இரா. பாஸ்கர் அல்லது அவரது ஆணைக்கேற்ப
	ரூபாய் மூவாயிரம் மட்டும் செலுத்துக.
	ரூ. 3,000/-
	இரா. சிவபெருமாள்

விளக்கம்: இது ஒரு கீறிய காசோலை. அதன் இடது பக்கம் மேல்புறமாகத் தோன்றும் & கம்பெனி எனும் குறியே அதைக் கீறிய காசோலையாக மாற்றுகிறது. கீறலில் வேறு வகைகளும் உள; அவையெல்லாம் இந்நூலின் தேவைக்கு அப்பாற்பட்டவை.

காசோலை பற்றிய வேறு சில முக்கியச் செய்திகள்

காசோலை, சட்டம் ஏற்றுக்கொண்டுள்ள மாற்றுமுறை ஆவணமாகும். **கொணர்வோர் காசோலையாயின்,** அதை வேறொருவருக்குத் தருவதன்மூலமே அதன் உரிமையை மாற்றிக் கொடுக்கலாம். ' மாறாக, அஃது **ஆணைக்** காசோலையாயின், அதை உரிமை-மாற்றம் செய்வதற்கு மேலெழுதித் தருதல்வேண்டும். காசோலை மாற்றுமுறை ஆவணங்களுக்குரிய மற்றோர் இயல்பையும் பெற்றிருக்கிறது. கள்ளக் கையொப்பம் அதில் இல்லாதவரை, மாற்றுநரின் உரிமையில் எவ்விதக் குறைபாடு இருந்தாலும் நல்லெண்ணத்தோடு அதைப் பெறும் மாற்றப்பெறுநர் அதன்மீது பழுதற்ற உரிமை பெறலாம். அதாவது, மாற்றுநர் அதைக் களவாடிப் பெற்றிருந்தாலும்,

நல்லெண்ணத்தோடு அதைப் பெறும் மாற்றப்பெறுநர் அக் காசோலைமீது நல்லுரிமை பெறுவார்.

காசோலைமீது அதை வெளியிட்ட ஆறு மாதங்களுக்குள் பணம் பெறவேண்டும் என்பது இந்தியாவில் பின்பற்றப்படும் விதியாகும்; இன்றேல் அது நாள்பட்ட (Stale) **காசோலையாகக்** கருதப்படும். காசோலையில் தொகையை எண்ணாலும் எழுத்தாலும் பிறர் மாற்றமுடியாத வகையில் எழுதவேண்டும்.

காசோலையின் முக்கியத்துவம்

பிறருக்குப் பணம் செலுத்துவதற்கு வசதியாகவும் பாதுகாப்பாகவும் அமைந்திருப்பது காசோலை முறை. காசோலை வாயிலாகப் பணம் செலுத்தும்பொழுது, பணநோட்டுகளைப் போல எண்ணிச் சரிபார்த்துத் தரும் தொந்தரவோ, தரவேண்டியதற்கும் அதிகமாகத் தந்துவிடும் இடர்ப்பாடோ இல்லாதிருப்பது கவனிக்கத்தக்கது. கையிலோ, தொழில் நிலையங்களிலோ பெரும் பணம் வைத்திருந்தால் இழக்க நேரிடலாம்; அல்லது அது களவுபோய்விடலாம்; காசோலையைப் பயன்படுத்துவதால் இந்த இடர்ப்பாடும் இல்லாதொழிகிறது. மேலும், காசோலை வழியாகச் செலுத்தப்படும் பணத்திற்குக் காசோலையே சான்றாக அமைகிறது; செலுத்திய பணம்பற்றிய பதிவை வங்கி அதன் ஏடுகளிலும் நமது செல்லேட்டிலும் செய்வது அதற்குரிய சான்றாக அமைகிறது. அல்லாமலும் காசோலையைக் கீறலிட்டுத் தருவதால் அதன் பாதுகாப்பு மேலும் அதிகரிக்கிறது. காசோலை கைவிட்டுக் கைமாறிப் பணமாகச் செயல்படுகிறது. நாம் பொருள்கள் வாங்கிக்கொண்டு காசோலைகள் தந்தால் அவை தயக்கமின்றி ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன.

வங்கிப் பணவிடை (கேட்புப் பணவிடை)

கண்டிப்பாகக் கூறுமிடத்து, **கேட்பு வரைவு** (Demand Draft) எனும் சொற்றொடர் கேட்பு மாற்றுச் சீட்டையே குறிக்கும். செலுத்தப்பெறுநர் கேட்கும்பொழுது அதற்குரிய தொகை செலுத்தத்தக்கதாகவுள்ள மாற்றுச் சீட்டே 'கேட்பு மாற்றுச் சீட்டு' என இதே அத்தியாயத்தில் முன்னர்க் கண்டோம். அதற்குப் **பார்வை மாற்றுச் சீட்டு** (Sight Bill) எனவும் பெயர். எனவே, 'கேட்பு வரைவு' எனும் சொற்றொடர் கேட்பு மாற்றுச் சீட்டு அல்லது பார்வை மாற்றுச் சீட்டுக்குள்ள மற்றொரு பெயரேயாகும்.

மாறாக, **வங்கிப் பணவிடை** என்பது வங்கியொன்றின் கிளை அதனது தலைமை அலுவலகத்தின்மீதோ அதே வங்கியின்

வேறொரு கிளைமீதோ விடுக்கும் காசோலையேயாகும். எடுத்துக்காட்டாக, இந்திய ஸ்டேட் வங்கியின் நாமக்கல் கிளை குறிப்பிட்ட நபருக்குக் குறிப்பிட்ட தொகை செலுத்துமாறு அதே வங்கியின் புதுக்கோட்டைக் கிளைமீது காசோலை விடுத்தால், அதற்கு **வங்கிப் பணவிடை** எனப் பெயர். நாமக்கல் கிளை, புதுக்கோட்டை கிளைமீது ஏன் பணவிடை விடுக்கவேண்டும் என்ற வினா எழுவது இயல்பே. அந்த வங்கிகளின் சொந்தப் பயனுக்காக அது விடுக்கப்படுவதில்லை என்பது உறுதி. பின்னர் ஏன் விடுக்கப்படவேண்டும்? விடை இதுவே: நாமக்கல்லிலுள்ள 'அ' என்பவர் புதுக்கோட்டையிலுள்ள 'ஆ' என்பவருக்குப் பணம் அனுப்ப விரும்புகிறார் எனவும், 'ஆ' என்பவர் 'அ' என்பவரது சொந்தக் காசோலையைப் பெற்றுக்கொள்ளத் தயங்குகிறார் எனவும் கொள்வோம். அந்நிலையில் 'அ' என்பவர் அவருடைய ஊரிலுள்ள வங்கியை அணுகி அனுப்பவேண்டிய பணத்தையும் அதற்குரிய கழிவையும் (Commission) செலுத்திப் புதுக்கோட்டையிலுள்ள அந்த வங்கியின் கிளைமீது எழுதப் பெற்றதும் 'ஆ' என்பவருக்குச் செலுத்துமாறுமான பணவிடை பெறுவார். பிறகு அப்பணவிடையை அவர் 'ஆ' என்பவருக்கு அஞ்சல்மூலம் அனுப்பிவைப்பார்.

பணவிடையைப் பெறும் 'ஆ' என்பவர் எழுதப்பெறுநரான வங்கியிடம் (Drawee Bank)—அதாவது, இந்திய ஸ்டேட் வங்கியின் புதுக்கோட்டைக் கிளையிடம்— அதைச் சமர்ப்பித்துப் பணம் வசூலித்துக்கொள்வார். காசோலை போலவே, வங்கிப் பணவிடைமீதும் அது விடுக்கப்பட்ட ஆறு மாதத்திற்குள் பணம் பெற்றுக்கொள்ளவேண்டும். வங்கிப் பணவிடையையும் கீறலிட்டு அதன் பாதுகாப்பை அதிகப்படுத்திக் கொள்ளலாம். வங்கிப் பணவிடை கொணர்வோருக்குச் செலுத்தத்தக்கதாக இருக்கக் கூடாது; அஃது, என்றும் குறிப்பிட்ட நபருக்கோ அவருடைய ஆணைக்கேற்பவோ செலுத்தத்தக்கதாகவே இருக்கவேண்டும். அஃது காசோலைபோலவே ஒரு கேட்பு ஆவணமாகும்; கேட்கும்பொழுது அதற்குரிய தொகை செலுத்தத் தக்கதாகும். அதுவும் ஒரு மாற்றுமுறை ஆவணமே. எனவே, காசோலை போலவே அதையும் மேலெழுதித் தருவதன்மூலம் ஒருவருக்கொருவர் உரிமை-மாற்றம் செய்துகொள்ளலாம்.

இடத்திற்கிடம் பணம் அனுப்புவதற்கு வங்கிப் பணவிடை பாதுகாப்பானதும் மலிவானதுமான வழியாகும். கடனீந்தவர்கள் நமது காசோலைகளை நம்பிப் பெற்றுக் கொள்ளத் தயங்கும் பொழுது வங்கிப் பணவிடை பெற்று அவர்களுக்கு அனுப்பும் தேவை நமக்கு எழுகிறது. எழுதுநருடைய வங்கிக் கணக்கில் பணமில்லாதபொழுது அவர் தரும் காசோலைகள்மீது பணம்

மறுக்கப்படலாம். ஆனால் வங்கிப் பணவிடை இதுபோன்ற காரணத்திற்காகச் செலுத்த மறுக்கப்படுவதில்லை. குறிப்பிட்ட வரம்புவரை வங்கிகள் அவற்றின் வாடிக்கையருக்குக் குறைந்த கழிவு பெற்றுக்கொண்டு பணவிடை தந்து உதவுகின்றன. உள் நாட்டு, அயல்நாட்டு வாணிகத்திற்குக் கடன் வசதி தரும் கருவியாக வங்கிப் பணவிடை விளங்குகிறது.

பயணர் காசோலை
(Travellers Cheque)

வங்கிகள் அவற்றின் வாடிக்கையரிடமிருந்து உரிய பணம் பெற்றுக்கொண்டு ரூ. 25, ரூ. 50, ரூ. 100, ரூ. 500, ரூ. 1,000 ஆகிய அளவுகளில் பயணர் காசோலை தருகின்றன. உள் நாட்டிலோ அயல் நாடுகளிலோ சொந்த அலுவல் காரணமாக அல்லது தொழில் சம்பந்தமாகப் பயணம் மேற்கொள்ள இருப்பவர்கள் இவற்றை வாங்குகின்றனர். ஒருவர் வெளியூரில் தமது சொந்தக் காசோலைகளைத் தந்து பொருள்களை வாங்குவதரிது; அதேபோல அங்கு அவர் தங்கும் விடுதிகளில் அவர் உண வருந்திய, தங்கிய கட்டணங்களுக்காக அவரது சொந்தக் காசோலைகள் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதும் அரிது. செல்லும் இடங்களுக்கெல்லாம் பெரும் பணம் ரொக்கமாகக் கொண்டு செல்வதும் பாதுகாப்பானது அன்று. இத்தகைய சூழ்நிலைகளில் பயணர் காசோலைகள் பயன்மிக்கவையாகவும் வசதியானவையாகவும் அமைகின்றன. கவலையற்ற, பாதுகாப்பான, வசதியான பயணத்திற்கு அவை வழி வகுக்கின்றன. அவற்றை வங்கிகளிடமிருந்து வாங்குவதற்குக் கழிவு போன்ற செலவுகள் ஏதும் செய்ய வேண்டுவதில்லை.

பயணர் காசோலைகளை விற்கும்பொழுது வங்கிகள் அவற்றை எவர் வாங்குகிறாரோ அவர்தம் கையொப்பத்தை அக்காசோலைகளில் உரிய இடத்தில் பெற்றுக்கொண்டு தருகின்றன. வாங்குபவர் அவர் செல்லும் இடத்திலுள்ள தக்க வங்கியிடமிருந்து பணம் பெறும் முன்பு, அவ்வங்கி அலுவலர் முன்னிலையில் மறுபடியும் அக்காசோலையில் கையொப்பமிடவேண்டும். அக்காசோலையை அவர் வாங்கும்பொழுது இட்ட கையொப்பமும், பிறகு அதற்கு வேறோரிடத்தில் பணம் பெறும்போது இடும் கையொப்பமும் ஒன்றாக இருத்தல் வேண்டும். உரியவரல்லாதவர்கள் அக்காசோலைமீது பணம் பெறுவதைத் தடுக்கவே இந்த எச்சரிக்கை மேற்கொள்ளப்படுகிறது. பயணர் காசோலைகளும் மாற்றுமுறை ஆவணங்களாகும். அவற்றை வைத்திருப்பவர் மேலெழுதித் தருவதன் வழியாக வேறொருவருக்கு அவற்றின்

மீதான உரிமையை மாற்றிக் கொடுக்கலாம். அயல் நாடுகளுக்குப் பயணம் மேற்கொள்ளுபவர்கள் நம் நாட்டிலுள்ள வங்கிகளிடமிருந்து தமக்குத் தேவைப்படும் வெவ்வேறு அயல்நாட்டு நாணயங்களில் பயணர் காசோலைகள் பெற்றுக்கொண்டு செல்லலாம். இக்காசோலைகள் தரும் வங்கியின் எக்கிளையிலும் அவற்றிற்குப் பணம் பெறலாம்; அக்காசோலைகளில் கூறப்பட்டுள்ள வேறு வங்கிகளின் கிளைகளிலும் அவற்றிற்குப் பணம் பெறலாம். விடுதிகளிலும் இரயில் நிலையங்கள் போன்ற இடங்களிலும் ரொக்கத்திற்குச் சமமாக இக்காசோலைகள் ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன.

நாட்டு உண்டியல் (Hundis)

நாட்டு உண்டியலின் பொருள்

நாட்டு உண்டியல்கள் நமது நாட்டில் தொன்றுதொட்டு வழக்கில் இருந்துவரும் மாற்றுச் சீட்டுகளாகும். சில நேரங்களில் அவை கடனுறுதிச் சீட்டுக்கு ஒப்ப அமைந்திருக்கின்றன. நாட்டு உண்டியல்கள் வட்டாரப் பேச்சு மொழியில் எழுதப்படுகின்றன. அவை மரபு ஏற்றுக் கொண்டுள்ள மாற்றுமுறை ஆவணங்களாகும்.

'வசூலித்தல்' எனும் பொருளுடைய 'ஹண்ட்' என்ற வடமொழிச் சொல்லிலிருந்து **நாட்டு உண்டியல்** என்னும் சொற்றொடர் பிறந்திருப்பதாகச் சொல்லப்படுகிறது. முதன்முதலாக அவை கடன்களை வசூலிப்பதற்காகவே பயன்படுத்தப்பட்டிருக்க வேண்டும். இப்பொழுது அவை நமது நாட்டிற்கேவுரிய மாற்றுச் சீட்டுகளாகச் செயல்பட்டு வருகின்றன. மகாபாரதம் நடைபெற்ற புராண காலத்திலேயே அவை பயன்படுத்தப்பட்டதாகச் சொல்லப்படுகிறது.

நாட்டு உண்டியல் வகைகள்

நாட்டு உண்டியல் பல வகைப்படும். அவற்றில் மூன்றை மட்டும் இந்நூலில் காணுவது போதுமானது. அவையாவன :

(1) **பார்வை நாட்டு உண்டியல்** (Dharshni Hundi) : இது கேட்கும்பொழுது அல்லது பார்வைக்கு வைக்கப்படும்பொழுது செலுத்தத் தக்கது. இதை வைத்திருப்பவர் நியாயமான காலத்திற்குள் எழுதப்பெறுநரிடம் அதைச் சமர்ப்பிக்கவேண்டும்; இன்றேல் அவர் செய்யும் தாமதத்தால் ஏற்படும் இழப்பிற்கு அவரே பொறுப்பாவார். இது கேட்பு மாற்றுச் சீட்டுக்கு ஒப்பானது.

(2) தவணை நாட்டு உண்டியல் (Muddatti Hundi): இது தவணை மாற்றுச் சீட்டுப் போல, குறிப்பிட்ட காலம் கழியும் பொழுது செலுத்தத்தக்கது.

(3) மதிப்புவாய்ந்தவர் வழி நாட்டு உண்டியல் (Shah Jog Hundi): இது மதிப்பு வாய்ந்தவருக்கு அல்லது அவர் மூலமாகச் செலுத்தத் தக்கது. மதிப்பு வாய்ந்தவர் என்பவர் கடைவீதியில் நன்கறியப்பட்டு, புகழுடன் இருப்பவர். இத்தகைய மதிப்பு வாய்ந்த ஒருவரின் மேலெழுத்து இருந்தால் மட்டுமே இந்த உண்டியலுக்குப் பணம் செலுத்தப்படும். அதாவது, உரியவருக்கே அந்த உண்டியலில் பணம் செலுத்தப்படுகிறது எனத் தமது மேலெழுத்து மூலமாக அந்த மதிப்புவாய்ந்தவர் பொறுப்புறுதி (Guarantee) அளிக்கிறார். இத்தகைய உண்டியல் கீறிய காசோலைக்கு ஓரளவு ஒப்ப இருப்பது நோக்கற்பாலது. இந்த உண்டியலை வைத்திருப்பவர் வேறொருவருக்கு அதைத் தருவதன் மூலமே அதன்மீதான உரிமையை மாற்றிக் கொடுக்கலாம்.

வினாக்கள்

1. 'வங்கி' எனும் சொல்லுக்கு வரைவிலக்கணம் தந்து, வங்கியின் அடிப்படைப் பணிகளை விளக்கிடுக.

2. வாணிக வங்கியின் பணிகள் யாவை?

3. வாணிக வங்கிகள் ஏற்கும் வெவ்வேறு வகை வைப்புகளை விளக்குக.

4. வாணிக வங்கிகள் கடனளிக்கும் முக்கியமான வழிகளை விளக்குக.

5. வாணிக வங்கிகள் நல்கும் முகமைச் சேவைகளையும், பொதுப் பயன் சேவைகளையும் விளக்குக.

6. கூட்டுறவு வங்கிகள் என்பவை யாவை? பிரதமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் பணிகளை விளக்கிடுக.

7. மையக் கூட்டுறவு வங்கிகள், மாநிலக் கூட்டுறவு வங்கிகள் இவற்றின் பணிகளை விளக்குக.

8. நாட்டு வங்கியரின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

9. அஞ்சலகச் சேமிப்பு வங்கிகள் என்பவை யாவை?

10. இந்திய ரிசர்வு வங்கியின் பணிகளை விவரிக்க.

11. கடன்முறி என்றால் என்ன? மாற்றுச் சீட்டின் அம்சங்களை விளக்குக.

12. மாற்றுச் சீட்டின் வெவ்வேறு வகைகளை விளக்குக.

13. கடனுறுதிச் சீட்டின் அடிப்படைக் கூறுகள் யாவை?

14. கடனுறுதிச் சீட்டின் வெவ்வேறு வகைகளை விளக்குக.

15. காசோலையின் அடிப்படைக் கூறுகள் யாவை?

16. வெவ்வேறு வகைக் காசோலைகளை விளக்குக.

17. வங்கிப் பணவிடை என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

18. பயணர் காசோலை, நாட்டு உண்டியல் இவைபற்றி விளக்குக.

அத்தியாயம் 8

காப்பீடு

(INSURANCE)

காப்பீட்டின் தேவை

வாணிகம், சொத்து, மனித வாழ்க்கை இவற்றைத் தழுவி யுள்ள இடர்களுக்கு எதிராகப் பாதுகாப்பு அளிப்பதே **காப்பீடு** எனப்படுகிறது. வாணிகத்தில் பல இடர்கள் செறிந்துள்ளன. வாணிக நிறுவனம் தீ, புயல், நில நடுக்கம் போன்ற இடர்களால் அழிக்கப்படலாம். அதுபோலவே சரக்குகளும் தீ, வெள்ளம், போக்குவரத்தின்போது ஏற்படத்தக்க விபத்துகள் போன்ற வற்றால் அழிவுறலாம் அல்லது சேதமுறலாம். சரக்கு இழப் பிற்குத் திருட்டுகளும் காரணமாக அமையலாம். இத்தகைய இடர்களிலிருந்து தம்மைக் காத்துக் கொள்வதற்காகத் தொழில் செய்வோர் காப்பீடு நாடுகின்றனர்.

தொழில்போலவே, மனித வாழ்க்கையும் இடர்கள் பல சூழ்ந்தவை. விபத்துகள் ஏற்பட்டு மக்கள் இறந்துவிடுவதும், கைகால் இழப்பதும், பெரும் காயங்களுக்கு ஆளாவதும் நாம் அறியாதவையல்ல. மக்களின் இயல்பான வாழ்க்கையிலும் இறப்பு தவிர்க்க முடியாதது. எனவே இத்தகைய இடர்களுக்கு எதிராகக் காப்பீடு செய்துகொள்ளுவது தேவையானதன்றோ ?

காப்பீடு என்பதன் பொருள்

காப்பீடு என்பது ஓர் ஒப்பந்தம். அந்த ஒப்பந்தத்தில், காப்பீடு - தருநர், காப்பீடு - பெறுநருக்குக் குறிப்பிட்ட இடரால் ஏற்படும் இழப்பை ஈடு செய்வதாக உறுதிமொழி அளிக்கிறார். இந்த உறுதி மொழிக்குக் கைம்மாறாகக் காப்பீடு - பெறுநர் ஆண்டு தோறுமோ அரையாண்டு, காலாண்டு அல்லது மாதந்தோறுமோ தவறாது **முனைமம்** (Premium) செலுத்துவதற்கு ஒப்புக்கொள்ளு கிறார்.

காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் வாய்மொழியானதாகவோ எழுத்து மூலம் அமைந்ததாகவோ இருக்கலாம். எழுத்து மூலம் அமைந்த காப்பீட்டு ஒப்பந்தம், காப்பீட்டுப் பாலிஸி (காப்பீட்டுத் திட்டா

வணம்) என அழைக்கப்படுகிறது. அதைக் காப்பீட்டு நிறுமங்கள் (கம்பெனிகள்) கையொப்பமிட்டு முத்திரை வரி வில்லை பதித்துத் தருகின்றன. இருப்பினும், கடல்சார் காப்பீட்டு (Marine Insurance) ஒப்பந்தம் எழுத்து மூலமானதாகவே இருக்க வேண்டும்; அது வாய்மொழி ஒப்பந்தமாக இருக்கமுடியாது.

காப்பீடு இருதரப்பார் இணங்கிச் செய்யும் ஒப்பந்தமாகும். எவரைச் சார்ந்துள்ள இடர் காப்பீடு செய்யப்படுகிறதோ, அவர் **காப்பீடு - பெறுநர்** (Insured) என அழைக்கப்படுகிறார். காப்பீட்டுறுதி - பெறுநர் (Assured) எனவும் அவர் அழைக்கப்படுவதுண்டு. இடர் நேருங்கால், அதனால் எழத்தக்க இழப்பை ஈடு செய்வதாக ஒப்புக் கொள்ளுபவர் காப்பீடு - தருநர் (Insurer) எனச் சொல்லப்படுகிறார். காப்பீட்டுறுதி - தருநர் (Assurer), ஒப்புறுதியர் (Under-writer) எனவும் அவர் அழைக்கப்படுவதுண்டு. இந்த ஒப்பந்தத்திற்குக் கைம்மாறாக அமைவது, காப்பீடு - பெறுநர் காலமுறைப்படி செலுத்த ஒப்புக் கொள்ளும் முனைமமே.

ஆகவே, காப்பீடு என்பது விவேகமுடையவர் அவருக்கு ஏற்படத்தக்க இழப்பு அல்லது இன்னல்களுக்கு எதிராகச் செய்து கொள்ளும் காப்பு ஏற்பாடேயாகும்.

காப்பீடும் காப்பீட்டுறுதியும்

காப்பீடு, காப்பீட்டுறுதி ஆகிய இரண்டிற்குமிடையே வேறுபாடு இருக்கிறது. எந்தெந்த ஒப்பந்தங்களில் காப்பீடு செய்யப்படும் இடர் நிகழ்வது உறுதியாக இருந்து, அஃது எப்பொழுது நிகழும் என்பது மட்டுமே உறுதியற்றதாக இருக்கிறதோ, அந்த ஒப்பந்தங்கள் 'காப்பீட்டுறுதி' (Assurance) என அழைக்கப்படுகின்றன. ஒருவர் தமது இறப்பு குறித்து காப்பீடு செய்துகொண்டால், அது 'காப்பீட்டுறுதி' ஒப்பந்தமேயாகும். பொதுவாக, ஆயுள் திட்டாவணங்கள் (பாலிஸிகள்) காப்பீட்டுறுதி ஒப்பந்தங்களேயாகும். கண்டிப்பாகக் கூறுமிடத்து, ஆயுள் திட்டாவணங்களை 'ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி' என்றே அழைக்கவேண்டும்; அவற்றை 'ஆயுள் காப்பீடு' என விளிப்பது அவ்வளவாகப் பொருத்தமானதன்று. மேலும் காப்பீட்டுறுதி ஒப்பந்தங்களில், எந்தத் தொகைக்கு காப்பீட்டுறுதி தரப்படுகிறதோ, அத்தொகையை இடர் நேருங்கால் செலுத்தியே ஆகவேண்டும்; காப்பீடு-பெறுநருக்கு அந்த இடரால் உண்மையாகவே இழப்பு ஏற்பட்டதா, அவ்வாறாயின் அவருக்கேற்பட்ட உண்மையான இழப்பு எவ்வளவு போன்ற செய்திகளைப் பார்க்கத் தேவையேயில்லை.

பாதுகாப்புச் செய்துகொள்ளப்படும் இடர் நிகழுமா, நிகழாதா என்பதே உறுதியற்றதாக இருக்கும் ஒப்பந்தங்கள் 'காப்பீடு' என அறியப்படுகின்றன. தீத் திட்டாவணங்களும் (Fire Policies), கடல்சார் திட்டாவணங்களும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களாகும். காரணம் அவற்றில் பொதிந்துள்ள இடர் நிகழுமா, நிகழாதா என்பதே உறுதியற்றதாக இருக்கிறது. மேலும் இத்தகைய ஒப்பந்தங்களில் இடர் நேரும்பொழுது, காப்பீடு-பெறுநருக்கு உண்மையாகவே எவ்வளவு இழப்பு ஏற்படுகிறதோ அது மட்டுமே—அதுவும் திட்டாவணத் தொகைக்குச் சமமாகவோ குறைவாகவோ இருந்தால் மட்டுமே—கொடுக்கப்படும். அதாவது, இத்தகைய ஒப்பந்தங்களில் உண்மையான இழப்பு, திட்டாவணத் தொகை (Policy Amount) இந்த இரண்டில் எது குறைவானதோ, அதை மட்டுமே காப்பீடு-தருநர் கொடுப்பார்.

காப்பீடு, காப்பீட்டுறுதிக்குமிடையே உள்ள இந்த வேறுபாடு மிகவும் நுண்ணிய, பெரும்பாலும் கடைப்பிடிக்கப்படாத வேறுபாடாகும். இந்தியாவில் 1956ஆம் ஆண்டு ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியை நாட்டுடைமையாக்கி, அத்தொழிலை மேற்கொள்ளுவதற்காக ஒரு கூட்டுருவைத் (Corporation) தோற்றுவித்தபொழுது, அதை 'இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டுறுதிக் கூட்டுரு' என அழைக்காமல், 'இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டுக் கூட்டுரு' (Life Insurance Corporation of India) எனப் பெயர் சூட்டியதே, இந்த வேறுபாடு பெரும்பாலும் கடைபிடிக்கப்படுவதில்லை என்பதற்கு எடுத்துக்காட்டாகும்.

எத்தகைய இடர்களைக் காப்பீடு செய்வது ?

அனைத்து இடர்களுமே காப்பீடு செய்யத்தக்கவை அன்று. சில இடர்கள் மட்டுமே காப்பீடு செய்யப்படுகின்றன. காப்பீடு செய்யத்தக்க இடர் சில இயல்புகளைப் பெற்றிருக்கவேண்டும். அவற்றில் முக்கியமானவை :

(அ) அந்த இடர் அற்பமானதாக இருக்கக்கூடாது.

(ஆ) இடர் நிகழுவதோ, அஃது எப்பொழுது நிகழும் என்பதோ உறுதியற்றதாக இருத்தல்வேண்டும்.

(இ) அந்த இடர் ஏறத்தாழவாவது கணக்கியல் முறையில் மதிப்பிடத்தக்கதாக இருக்கவேண்டும்.

(ஈ) அந்த இடர், பரந்த நிலப்பரப்பில் பரவலாக வாழும் மக்களில் பெரும்பான்மையோரைத் தாக்குவதாக இருத்தல் வேண்டும்.

(ஊ) காப்பீடு பெற விழைவோருக்கு எளிதாக இருக்கும் வகையில் காப்பீட்டுச் செலவு குறைவானதாக இருக்க வேண்டும்.

காப்பீட்டின் அடிப்படைத் தத்துவங்கள்

அனைத்து வகைக் காப்பீட்டுக்கும் பொருந்துவதாகச் சில பொதுவான தத்துவங்கள் உள. அவையாவன :

(1) மிக்க நம்பிக்கை (Utmost Good Faith)

காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் மிக்க நம்பிக்கையை அடிப்படையாகக் கொண்டவை. அவை 'முழு நம்பிக்கையில் எழும் ஒப்பந்தங்கள்' (Contracts *uberrima fides*) என்னும் வகையைச் சார்ந்தவை. காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் செய்துகொள்ளும் இரு தரப்பாரும் ஒருவருக்கொருவர் மிக்க நம்பிக்கை காண்பிக்க வேண்டும். அவர்கள் தமக்குத் தெரிந்த, தெரிந்திருக்க வேண்டிய கருநிலை (Material) உண்மைகளை, ஒளிவுமறைவின்றி முழுவதுமாகவும் நேர்மையாகவும் எடுத்துரைக்க வேண்டும். இந்தக் கடமையில் இரு அம்சங்கள் பொதிந்திருக்கின்றன : (அ) ஒப்பந்தத்தினூடே அவர்கள் உரைக்கும் கூற்றுகள் அனைத்தும் உண்மையானவையாக இருத்தல்வேண்டும்; (ஆ) அவர்கள் தமக்குத் தெரிந்த அல்லது தெரிந்திருக்கவேண்டிய கருநிலை உண்மைகள் அனைத்தையும் கூறிடல் வேண்டும். இடரை மதிப்பிடுவதற்கோ, முனைமக் கட்டணத்தின் அளவைத் தீர்மானிப்பதற்கோ, காப்பீடு செய்வதா வேண்டாவா எனத் தீர்மானிப்பதற்கோ முக்கியமானவை எனக் கருதப்படும் உண்மைகள் அனைத்தும் 'கருநிலை உண்மைகளாம்'.

இக்கடமை இருபாலாருக்கும் சமமாகவே இருக்கிறது. காப்பீடு-பெறுநர் எந்தப் பொருள்மீது காப்பீடு பெறவிழைகிறாரோ அது பற்றிய கருநிலை உண்மைகள் அனைத்தையும் வெளியிட வேண்டும். காப்பீடு-தருநரும் அக்காப்பீடுபற்றிய அனைத்து அம்சங்களையும் எடுத்துச் சொல்லுவதன் வழியாக அவருக்குள்ள நம்பிக்கை உணர்வைக் காண்பித்துக் கொள்ளவேண்டும்.

இந்த இருவரில் எவர் பொய்யுரைத்தாலும் அல்லது கருநிலை உண்மையை வெளியிடத் தவறினாலும் அவர் மிக்க நம்பிக்கையைக் கடைபிடிக்காத குற்றத்திற்கு ஆளாவார். இதன் விளைவாக அக்காப்பீடு மறுதரப்பார் விரும்பினால் தவிர்க்கத் தக்க (Voidable) ஒப்பந்தமாக ஆகிவிடும். அதாவது, காப்பீடு-

பெறுநர் மிக்க நம்பிக்கையை மீறிய குற்றத்திற்கு ஆளானால், காப்பீடு-தருநர் அந்த ஒப்பந்தத்தைத் தவிர்க்கலாம். மாறாகக் காப்பீடு-தருநர் அந்தக் குற்றத்திற்கு ஆளானால், காப்பீடு-பெறுநர் அக்காப்பீட்டைத் தவிர்க்கலாம்.

(2) காப்பீடு பெறுநலன்

காப்பீடு-பெறுநர் எந்தச் சொத்து அல்லது ஆயுள்மீது காப்பீடு பெற விழைகிறாரோ அதில் அவருக்குக் காப்பீடு பெறுநலன் (Insurable Interest) இருக்கவேண்டும். அவ்வாறு அவருக்குக் காப்பீடு பெறுநலன் இல்லாவிட்டால், அவர் செய்துகொள்ளும் ஒப்பந்தம் செல்லாததாகும்; அந்த ஒப்பந்தம் இல்லாநிலையதும் (Void) ஆகும். எனவே, ஒருவர் ஒரு சொத்தின்மீது காப்பீடு செய்து கொள்ளவேண்டும் என்றாலோ, காப்பீடுசெய்த சொத்து அழிவுறுங்கால் இழப்பீடு பெறவேண்டும் என்றாலோ, அவருக்கு அச்சொத்தில் காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கவேண்டுவது இன்றியமையாதது.

காப்பீடு பெறுநலன் என்பது காப்பீடு செய்யப்படும் பொருளில் காப்பீடு-பெறுநருக்கு இருக்கவேண்டிய நிதிசார்ந்த அக்கறையைக் குறிக்கும். அப்பொருள் தொடர்ந்து இருப்பதால் அவருக்கு நிதிசார்ந்த பயனும், அது அழிவுறுவதால் அவருக்கு நிதிசார்ந்த இழப்பும் ஏற்படுவதாக இருப்பின், அவருக்கு அப்பொருளில் காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கிறது எனலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு வீட்டின் உரிமையாளருக்கு அதில் காப்பீடு பெறுநலன் இருப்பதால், அவர் அதன்மீது தீக் காப்பீடு செய்துகொள்ளலாம். அது போலவே அந்த வீட்டின்மீது ஒருவர் கடன் கொடுத்திருந்தால், கடன்தொகை, அதற்குரிய வட்டி ஆகியவை சேர்ந்த அளவுக்கு அவருக்கு அந்த வீட்டின்மீது காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கும் எனலாம். சரக்குகள் ஏற்றுமதி செய்பவருக்கு அவற்றில் காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கிறது. ஒருவருக்கு அவருடைய ஆயுள்மீதோ, அவர் மனைவியின் ஆயுள்மீதோ காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கிறது. கடனீந்தவருக்குக் கடனாளியின் (Debtors) ஆயுள்மீது அவருக்கு வரவேண்டிய கடன்அளவுவரை காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கிறது.

காப்பீடு பெறுநலன் எப்பொழுது இருக்கவேண்டும் என்பது காப்பீட்டு வகைக்கேற்ப மாறுபடுகிறது. கடல்சார் காப்பீட்டில் இடர்நேர்ந்து, காப்பீட்டுப் பொருளுக்கு இழப்பு ஏற்படும்பொழுது காப்பீடு-பெறுநருக்குக் காப்பீடு பெறுநலன் இருத்தல் வேண்டும். ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியில், காப்பீட்டுறுதி-பெறுநருக்கு அக்காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் செய்யும்பொழுது காப்பீடு பெறுநலன் இருக்க

வேண்டும். ஆனால் தீக்காப்பீட்டிலோ, காப்பீடு பெறுநருக்கு அந்த ஒப்பந்தம் செய்யும்பொழுதும், இழப்பு ஏற்படும்பொழுதும் காப்பீடு பெறுநலன் இருத்தல் வேண்டும். காப்பீடு பெறுநலன் இருக்க வேண்டுவது காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் உயிர் நாடியாக விளங்குகிறது.

(3) ஈட்டுறுதி

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி, ஆள் விபத்துக் காப்பீடு (Personal Accident Insurance) ஆகியவை நீங்கலாக ஏனைய வகைக் காப்பீடுகள் அனைத்தும் 'ஈட்டுறுதி' (Indemnity) எனும் தத்துவத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டவை. எடுத்துக்காட்டாக, தீக் காப்பீடும், கடல்சார் காப்பீடும் ஈட்டுறுதித் தத்துவத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டவையாம். காப்பீடு-பெறுநருக்குக் காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடரால் இழப்பு நேருங்கால், அவரது உண்மையான இழப்பைக் காப்பீடு-தருநர் ஈடு செய்வார் என்பதுவே இத்தத்துவத்தின் பொருளாகும். காப்பீடு-பெறுநர் அவருக்கு உண்மையாகவே ஏற்படும் இழப்பைக் காட்டிலும் அதிகமான தொகையை எந்த நிலையிலும் பெற முடியாது. காப்பீடு-பெறுநர் அவருக்கேற்படும் இழப்பையே இலாபமாக ஆக்கிக்கொள்ளக் கூடாது என்பதுவே, ஈட்டுறுதித் தத்துவத்தின் சாரமாகும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒருவர் அவரது வீட்டைத் தீ எனும் இடருக்கு எதிராக ரூ. 1,00,000 க்குக் காப்பீடு செய்யப் பெறுகிறார் எனவும், தீப்பிடித்து அந்த வீட்டுக்கு ஏற்பட்ட இழப்பு ரூ. 60,000 எனவும் கொள்வோம். அந்நிலையில், அவர் தமக்கு உண்மையாகவே ஏற்பட்ட இழப்பாகிய ரூ. 60,000 தான் காப்பீடு-தருநரிடமிருந்து இழப்பீடாகப் பெற இயலும். மாறாக, அந்த வீடு தீப்பிடித்து முற்றுமாக எரிந்துபடுகிறது எனவும், அவருக்கு ஏற்படும் இழப்பு ரூ. 1,00,000 அல்லது அதற்கு அதிகம் எனவும் கொள்வோமானால், அவர் பெறத்தக்க இழப்பீடு ரூ. 1,00,000 மட்டுமே. திட்டாவணத் தொகையே ரூ. 1,00,000 என்பதால், அவருக்கு ஏற்படும் இழப்பு அதற்கு அதிகமாகவே இருந்தாலும், அவர் பெறத்தக்க ஈட்டுத் தொகை ரூ. 1,00,000 மட்டுமே.

முன்னர் கூறியதுபோல, ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியும், ஆள் விபத்துக் காப்பீடும் ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தங்கள் அல்ல. இவற்றில் காப்பீடுதருநர் இடர் நேரும்பொழுது காப்பீடு-பெறுநருக்குப் பணவகையான இழப்பு ஏற்பட்டாலும் ஏற்படாவிட்டாலும் திட்டாவணத் தொகையைத் தந்தே ஆகவேண்டும்.

(4) அண்மைக் காரணம்

இழப்பு ஏற்பட்டதற்குக் காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடர்தான் அண்மைக் காரணமாக இருந்தால் மட்டுமே, காப்பீட்டு ஒப்பந்தப்படி காப்பீடு - தருநர் பொறுப்பாவார். ஓர் இழப்புப் பல காரணங்களால் விளைவிக்கப்பட்டிருக்கும் நிலையில்தான் அதற்கு அண்மைக் காரணம் எதுவாக இருக்கலாம் என்ற வினாவும், அண்மைக் காரணத்தைக் கண்டுபிடிக்கும் தேவையும் எழும். அவ்வாறு கண்டுபிடிக்கப்படும் அண்மைக் காரணம் காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடராக இருந்தால் மட்டுமே, காப்பீடு - தருநர் அதையொட்டி எழும் இழப்பிற்குப் பொறுப்பாவார். இத் தத்துவம் கடல்சார் காப்பீட்டில் மிகவும் கண்டிப்பாகப் பின்பற்றப் படுகிறது

(5) இழப்பை மட்டுப்படுத்துதல்

காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடர் நேருங்கால், காப்பீட்டுச் சொத்தைக் காப்பாற்றுவதற்கும், ஏற்படத்தக்க இழப்பைக் குறைப்பதற்கும் தக்க முயற்சிகள் மேற்கொள்ளுவது காப்பீடு - பெறுநரது கடமையாகும். அதாவது, அச்சொத்து காப்பீடு செய்யப்படாமலிருந்தால், அதை அந்த இடரிலிருந்து காப்பதற்கு நியாயமாக அவர் என்னென்ன செய்வாரோ அவை அனைத்தும் செய்வது அவருடைய கடமையாகும். சொத்துதான் காப்பீடு செய்யப்பட்டு விட்டதே என்ற எண்ணத்தில் அவர் தக்க கவனம் செலுத்தாமலும் அக்கறையின்றியும் இருக்கக் கூடாது.

காப்பீட்டு வகைகள்

பெருவாரியாகக் காணப்படும் காப்பீட்டு வகைகளாவன :

(i) கடல்சார் காப்பீடு

(ii) தீக் காப்பீடு

(iii) ஆயுள் காப்பீடு

கடல்சார் காப்பீடும் தீக் காப்பீடும் 'பொதுக் காப்பீடு' எனும் பெரும் பிரிவைச் சேர்ந்தவை.

கடல்சார் காப்பீடு

கடல்சார் காப்பீடு மிகவும் தொன்மை வாய்ந்த காப்பீடாகும். காப்பீடு-பெறுநரைக் கடல்சார் இழப்புகளிலிருந்து காப்பதாகக் காப்பீடு-தருநர் பொறுப்பேற்கும் ஒப்பந்தமே கடல்சார் காப்பீடாகும். கடல் பயணத்தைத் தழுவி எழும் இழப்புகளே கடல்சார் இழப்புகளாம். இந்த இழப்புகள் கடல்சார் இடர்களால்

தோற்றுவிக்கப்படுபவை. கப்பல் பிறவற்றோடு மோதல், கப்பல் எரிந்துபடுதல், கப்பல் மூழ்குதல், கடல் நீரால் சரக்குகளுக்கு ஏற்படத்தக்க சேதம், கப்பல் பணியாளர்கள் கலகம், கடற் கொள்ளை போன்றவை கடல்சார் இடர்களாம் (Perils of the Sea). கப்பல் உரிமையாளர்கள், கப்பற்சரக்கு உரிமையாளர்கள், கப்பல் வாடகை பெற உரியவர்கள் ஆகியோர் இக்காப்பீட்டை நாடுவர். உலகிலேயே 'லாயிட்ஸ் கூட்டுரு' தான் கடல்சார் காப்பீட்டில் முதன்மை நிலையில் இயங்கிவரும் நிறுவனமாகும். அதன் தலைமை அலுவலகம் இலண்டனில் இருக்கிறது.

மிக்க நம்பிக்கை, காப்பீடு பெறுநலன், ஈட்டுறுதி, அண்மைக் காரணம் இழப்பை மட்டுப்படுத்துதல் ஆகிய தத்துவங்கள் கடல்சார் காப்பீட்டுக்குப் பொருந்துவன. இக்காப்பீட்டில் காப்பீடு-பெறுநருக்குக் காப்பீடு செய்யப்பட்ட சொத்து இழப்பிற்கு இலக்காகுங்கால் காப்பீடு பெறு நலன் இருந்தாலே போதுமானது.

கடல்சார் காப்பீடு, எழுத்துமூலம் அமைந்த ஒப்பந்தமாகவே இருக்கவேண்டும். அந்த ஆவணத்தைக் காப்பீடு-தருநர் கையொப்பமிட்டு, முத்திரைவரி வில்லை பதித்துத் தருதல் வேண்டும். அதற்குக் **கடல்சார் திட்டாவணம்** (Marine Policy) எனப் பெயர்.

கடல்சார் திட்டாவண வகைகள்

கடல்சார் திட்டாவணம் பல வகைப்படும். அவை காப்பளிக்கும் இடருக்கேற்பப் பலவகைக் கடல்சார் திட்டாவணங்கள் உள. அவற்றில் முக்கியமானவை :

(அ) **காலத் திட்டாவணம் :** இஃது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப் பகுதிக்கு எடுக்கப்படும் திட்டாவணம். இக்காலப் பகுதி 12 மாதங்களுக்கு மேற்பட்டதாக இருப்பின் அத் திட்டாவணம் செல்லாததாகும்.

(ஆ) **கடற்பயணத் திட்டாவணம் :** இஃது ஒரு குறிப்பிட்ட கடற்பயணத்திற்குக் காப்பீடு நல்கும் திட்டாவணம்.

(இ) **மதிப்பிட்ட திட்டாவணம் :** காப்பீடு செய்யப்படும் பொருளின் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட மதிப்பைத் தாங்கியிருக்கும் திட்டாவணம் இவ்வாறு அழைக்கப்படுகிறது.

(ஈ) **மதிப்பிடாத் திட்டாவணம் :** காப்பீடு செய்யப்படும் பொருளின் மதிப்பைக் கூறாமலிருக்கும் திட்டாவணம் இப்பெயர் பெறும்.

(உ) **மிதக்கும் திட்டாவணம்** : தாங்கிச் செல்லும் கப்பல் பெயர், காப்பீடு செய்யப்படும் பொருள்கள் பற்றிய விவரம் ஆகியவற்றைக் கூறாமல் விடுத்து, அத் தகவல்களைப் பிறகு தந்தால் எற்றுக்கொள்வதற்கு வகை செய்யும் திட்டாவணம், இப் பெயர் கொண்டு அறியப்படுகிறது. கப்பல் மூலமாக அடிக்கடி சரக்கு கள் அனுப்பும் அல்லது பெறும் வாணிகர்கள் இத்தகைய திட்டாவணம் எடுக்கின்றனர்.

கடல்சார் திட்டாவணங்களும் உத்தரவாதங்களும்

கடல்சார் திட்டாவணங்கள் பல உத்தரவாதங்களுக்கு (Warranties) உட்பட்டிருக்கின்றன. உத்தரவாதம் என்பது, காப்பீடு-பெறுநர் நிறைவேற்ற வேண்டிய நிபந்தனையைக் குறிக்கும். காப்பீடு-பெறுநர் உத்தரவாதத்தை நிறைவேற்றாது விடுத்தால், காப்பீடு-தருநர் அத் திட்டாவணத்தின்பால் தமக் குள்ள பொறுப்பைத் தவிர்க்கும் உரிமை பெறுகிறார்.

கடல்சார் திட்டாவணமும் சராசரிச் சரத்தும்

பல விதப்பட்ட இடர்களுக்கு ஏற்றவாறு கடல்சார் திட் டாவணம் தயாரிக்கப்படுகிறது. எனவே, அதில் பற்பல சரத்துகள் இடம் பெறுகின்றன. அவற்றில் சராசரிச் சரத்தும் ஒன்று. கடல் சார் திட்டாவணங்களில் சராசரிச் சரத்து பெரும்பாலும் இடம் பெற்றிருப்பது வழக்கம். காப்பீடு செய்யப்படும் பொருள் அதன் மதிப்புக்குக் குறைவான தொகைக்குக் காப்பீடு செய்வதற்கு எத்த னிக்கும் வேட்கையைக் குறைப்பதற்காகவே **சராசரிச் சரத்து** புகுத்தப்படுகிறது. இவ்வாறு குறை காப்பீடு (Under Insurance) எடுத்து, காப்பீடு செய்யப்பட்ட சொத்து, பகுதி-இழப்புக்கு இலக் காகும்போதுதான் சராசரிச் சரத்தின் முக்கியத்துவம் விளங்கும். அமெரிக்காவுக்குக் கப்பல் மூலமாக ஓர் இலட்சம் ரூபாய் மதிப் புள்ள சரக்கை ஏற்றுமதி செய்யும் ஒருவர், ரூ. 60,000-க்கு மட்டுமே அச்சரக்கைக் காப்பீடு செய்கிறார் எனக் கொள்வோம். அச் சரக்கிற்குக் காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடரால் ரூ. 40,000 அளவிற்குப் பகுதி-இழப்பு ஏற்படுகிறது எனக் கொண்டால், அவரோ அத்திட்டாவணத்தை அப்பொழுது வைத்திருப்பவரோ அவருக்கு உண்மையாக ஏற்பட்ட இழப்பாகிய ரூ. 40,000 இழப் பீடாகப் பெறவியலாது. இதற்குக் காரணம் சராசரிச் சரத்து. அவர் இழப்பீடாகப் பெறத்தக்க தொகை ரூ. 24,000 மட்டுமே (அதாவது $\frac{60,000}{1,00,000} \times 40,000$). இழப்பில் ஒரு பகுதியாகிய ரூ. 16,000 அவரே ஏற்க வேண்டியதாக இருக்கிறது. அவர் குறை காப்பீடு எடுத்ததால், அந்தத் துண்டு விழுந் தொகைக்கு

அவர் தனக்குத்தானே காப்பீடு - தருநராகக் கருதப்பட்டு, விகிதளவு இழப்பைத் (Proportionate Loss) தானே ஏற்குமாறு செய்யப்படுகிறார்.

தீக்காப்பீடு

தீக்காப்பீடு கடல்சார் காப்பீட்டைக் காட்டிலும் அண்மையில் வளர்ச்சி பெற்றதாகும். அது பதினொன்றாம் நூற்றாண்டில் தோன்றியது. காப்பீடு செய்யப்படும் பொருளுக்குத் தீயால் ஏற்படும் இழப்பிற்குக் காப்பீடு-தருநர் பொறுப்பேற்கும் ஒப்பந்தமே **தீக்காப்பீடு** எனப்படும். காப்பீடு-தருநர் (அதாவது காப்பீட்டு நிறுமம்) இந்த உறுதிமொழியைக் காப்பீடு-பெறுநருக்குத் தருகிறார். அவரது பொறுப்பு, திட்டாவணத் தொகைக்கு மிகைபடாமலுள்ள உண்மையான இழப்பிற்கு மட்டுமேயாம். இதற்குக் கைம்மாறாகக் காப்பீடு-பெறுநர் அத் திட்டாவணத்திற்குரிய முனைமம் செலுத்துகிறார். தீக்காப்பீட்டுத் திட்டாவணங்கள் பொதுவாக ஓர் ஆண்டு காலப்பகுதிக்கு மட்டுமே எடுக்கப்படுவது வழக்கம். காப்பீடு - பெறுநர் விரும்பினால் அவற்றை ஆண்டுக்கு ஆண்டு புதுப்பித்துக் கொள்ளலாம்.

தீக்காப்பீடு பெற விழைபவர் முன்மொழிகைப் படிவம் (Proposal Form) ஒன்றை நிரப்பிக் கையொப்பமிட்டுத் தருவதோடு, ஒப்புக்கொண்ட முனைமத் தொகையையும் அத்துடன் செலுத்த வேண்டும். அப் படிவத்தில் காப்பீடு-பெறுநர், அவர் காப்பீடு செய்ய விழையும் சொத்து, அவர் காப்புத்தேடும் இடர் ஆகியவை பற்றிப் பல வினாக்கள் இருக்கும். அவர் அவற்றிற்கு முழுமையாகவும் உண்மையாகவும் விடையளிப்பதன்மூலம் அவர்தம் மிக்க நம்பிக்கை உணர்வை வெளிப்படுத்திக்கொள்ள வேண்டும். காப்பீடு-தருநர் அந்த முன்மொழிகைப் படிவத்தை ஏற்கும்பொழுதுதான் அவர்களிடையே காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் மலருகிறது.

மிக்க நம்பிக்கை, காப்பீடு பெறுநலன், ஈட்டுறுதி போன்ற காப்பீட்டுத் தத்துவங்கள் அனைத்தும் தீக்காப்பீட்டுக்கும் பொருந்துவன. தீக்காப்பீட்டின் தனித்தன்மை யாதெனில், காப்பீடு செய்யப்படும் சொத்தில் காப்பீடு - பெறுநருக்கு அக்காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் செய்யப்படும் பொழுதும், இழப்பு ஏற்படும் பொழுதும் காப்பீடு பெறுநலன் இருத்தல் வேண்டும். தீக்காப்பீடும் ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தமேயாகும். அதாவது, எந்தச் சூழ்நிலையிலும் காப்பீடு-பெறுநர் அவருக்கு உண்மையாகவே ஏற்படும் இழப்பிற்கும் அதிகமான தொகையை இழப்பீடாகக் காப்பீடு-தருநரிடமிருந்து பெறவியலாது. அவர் அந்த இழப்பீட்டைப்

பெறுவது பணமாகவோ, சேதமுற்ற சொத்துக்குப் பகரமாகப் புதிய சொத்தாகவோ, அதைச் செப்பனிட்ட நிலையில் பெறுவதாகவோ அமையலாம். சரக்கு போன்ற அசையும் சொத்து, கட்டிடம் போன்ற அசையாச் சொத்து, இலாப இழப்பு (Loss of Profit) போன்ற புலனாகாச் சொத்து (Intangible Properties) ஆகியவற்றின் பேரில் தீக்காப்பீடு செய்யலாம்.

தீ, மின்னல், வெடி ஆகிய இடர்களால் எழும் இழப்பு அல்லது சேதத்திற்குத் தீக்காப்பீடு ஈடுபெற்றுத் தருகிறது. தீ தற்செயலாகப் பற்றிக் கொண்டதாக இருக்க வேண்டும்; அது வேண்டுமென்றே வைத்ததாக இருக்கக்கூடாது. தீக்காப்பீடு தொடர்பாக எழும் இழப்பைக் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு உடன் தெரிவிக்க வேண்டும்; அப்பொழுதுதான் அது தனது நலனைக் காத்துக்கொள்ளுவதற்குத் தக்க நடவடிக்கைகளைச் சரியான நேரத்தில் மேற்கொள்ள முடியும்.

'தீ'-திட்டாவண வகைகள்

மக்கள் தம் தேவைகளுக்கேற்பப் பலவகையான தீக்காப்பீட்டுத் திட்டாவணங்கள் வழங்கப்படுகின்றன. அவற்றில் பெருவாரியான வழக்கிலுள்ள திட்டாவணங்களாவன :

(1) **குறித்த திட்டாவணம் :** காப்பீடு செய்யப்படும் சொத்து குறித்த தொகைக்குக் காப்பீடு செய்யப்பட்டிருந்தால், அத்திட்டாவணம் இவ்வாறு அழைக்கப்படுகிறது. இழப்பு நேரும்பொழுது இக் குறித்த தொகைக்கு மிகைப்படாத அளவு, உண்மையான இழப்பு ஈடு செய்யப்படும். இது, சற்றுப் பின்னர் நாம் காணவிருக்கும் சராசரித் திட்டாவணத்திற்கு, எதிர்மாறானதாகும்.

(2) **மதிப்பிட்ட திட்டாவணம் :** இத்திட்டாவணத்தில் காப்பீடு செய்யப்பெறும் சொத்து மதிப்பு ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டுக் குறிக்கப்படுகிறது. அச் சொத்து தீயால் முற்றும் அழிவுறும் நிலையில், இந்த ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட மதிப்பு இழப்பீடாகக் காப்பீடு-பெறுநருக்குத் தரப்படும். சொத்தின் பகுதி அழிவுறும் நிலையில் அவருக்கு ஏற்படும் உண்மையான இழப்பு மட்டுமே தரப்படும் எனச் சொல்லத் தேவையில்லை. நுண்கலைப் பொருள், அணிமணி (Jewellery) போன்ற எளிதில் மதிப்பிடற்கரிய பொருள்கள் பேரிலேயே இத்தகைய திட்டாவணங்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

(3) **மிதக்கும் திட்டாவணம் :** மொத்தத் தொகைக்கு ஒரே முனைமத்தின் பேரில், ஒரே ஆளுக்குப் பற்பல இடங்களிலுள்ள அவருடைய சரக்குகளைத் தழுவியவாறு வழங்கப்படுவது இத் திட்டாவணம்.

(4) சராசரித் திட்டாவணம் : சராசரிச் சரத்துத் தாங்கி யுள்ள திட்டாவணம் இவ்வாறு அழைக்கப்படுகிறது. சராசரிச் சரத்தைக் கொண்டிராத திட்டாவணம் 'குறித்த திட்டாவணம்' எனப்பெயர் பெறுகிறது. சொத்து மதிப்புக்குக் குறைவான தொகைக்குக் காப்பீடு எடுக்கப்பட்டு, அச் சொத்தின் பகுதி மட்டுமே இழப்பிற்கு இலக்காகும் நிலையில்தான் சராசரிச் சரத்தின் முக்கியத்துவம் விளங்கும். ஒருவர் ஓர் இலட்சம் ரூபாய் மதிப்புள்ள தமது வீட்டின் பேரில் ரூ. 80,000-க்குத் தீக்காப்பீட்டுத் திட்டாவணம் எடுக்கிறார் எனக் கொள்வோம். அந்த வீட்டின் ஒரு பகுதி தீயால் அழிவுறுகிறது எனவும், அவரது இழப்பு ரூ. 60,000 என மதிப்பிடப்படுகிறது எனவும் கொள்ளுவோம். அத்திட்டாவணத்தில் சராசரிச் சரத்து இல்லாவிட்டால், அவர் இழப்பீடாகத் தமது உண்மையான இழப்பாகிய ரூ. 60,000 பெறலாம். மாறாக, அத்திட்டாவணத்தில் சராசரிச் சரத்து இருப்பின், அவர் பெறத்தக்க இழப்பீடு ரூ. 48,000 மட்டுமே ஆகும் (அதாவது $\frac{80,000}{1,00,000} \times 60,000 =$ ரூ. 48,000).

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியின் பொருள்

ஒருவர் தமது ஆயுளையோ தமக்குக் காப்பீடு பெறுநலன் உள்ள பிறிதொருவருடைய ஆயுளையோ காப்பீடு செய்யப் பெற்றால், அஃது **ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி** எனப்படும். அவர் எந்தத் தொகைக்கும் இத்திட்டாவணம் எடுக்கலாம். திட்டாவணம் முதிர்வடையும் பொழுது, காப்பீட்டுறுதி-தருநர் (அதாவது காப்பீட்டு நிறுவனம்) திட்டாவணத் தொகையைச் செலுத்தக் கடமைப் பட்டவராவர். காப்பீட்டுறுதி-தருநரின் இந்த உறுதிமொழிக்குக் கைம்மாறாகக் காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் மாதந்தோறுமோ காலாண்டு, அரையாண்டு அல்லது ஆண்டுதோறுமோ தவறாது முனைமம் செலுத்த ஒப்புக்கொள்ளுகிறார். ஆயுள் திட்டாவணத்தில் காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் தமது இறப்பு எனும் இடர் குறித்தே காப்பீடு செய்து கொள்கிறார். "மனித ஆயுளைத் தழுவிய குறிப்பிட்ட நிகழ்ச்சி நிகழும்பொழுது காப்பீட்டுறுதி-தருநர் குறித்த தொகையைக் கொடுக்கப் பொறுப்பேற்கும் ஒப்பந்தமே ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியாம்."[1]

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியின் அடிப்படைத் தத்துவங்கள்

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி இரு தத்துவங்களை, அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கிறது. மிக்க நம்பிக்கை, காப்பீடு பெறுநலன் என்பவையே அவ்விரு தத்துவங்களாம்.

[1] S. Evelyn Thomas : Commerce-Its Theory and Practice

மிக்க நம்பிக்கை

கடல்சார் காப்பீடு அல்லது தீக்காப்பீடு போலவே, ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியும் அதன் இரு தரப்பாரும் மிக்க நம்பிக்கை உணர்வோடு செயல்பட வேண்டியதை அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கிறது. அதாவது, இதுவும் முழு நம்பிக்கையில் எழும் ஒப்பந்தமாகும் (Contract *uberrima fides*). இத்தத்துவம் காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர், காப்பீட்டுறுதி-தருநர் ஆகிய இரு பாலருக்கும் சமமாகவே பொருந்துகிறது.

அவர்கள் இரு வழிகளில் மிக்க நம்பிக்கையோடு ஒழுக வேண்டும்: (1) அவர்கள் அந்த ஒப்பந்தம் பற்றிய கருநிலை உண்மைகள் அனைத்தையும் முழுமையாகவும் நேர்மையுணர்வோடும் வெளியிடவேண்டும். (2) அவர்கள் சொல்லுவன எல்லாம் உண்மையாக இருக்கவேண்டும். ஒரு தரப்பார் பொய்யுரைத்தாலோ, உண்மையை மறைத்தாலோ மறுதரப்பாருக்கு அந்த ஒப்பந்தத்தைத் தவிர்க்க உரிமையுண்டு.

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி பெற விழைபவர் முன்மொழிகைப் படிவம் (Proposal Form) ஒன்று நிரப்பிக் கையொப்பமிட்டுத் தரவேண்டும். அதில் அவரது உடல்நலம், வாழ்க்கை, பழக்க வழக்கங்கள், குடும்ப வரலாறுபற்றிய வினாக்கள் பல இருக்கும். அவற்றிற்கு அவர் உண்மையாகவும் முழுமையாகவும் விடையிறுக்க வேண்டும். அவர் மருத்துவ ஆய்வுக்கு உட்படும் தேவையும் இருக்கிறது.

காப்பீடு பெறுநலன்

காப்பீட்டுறுதி-பெருநருக்குக் காப்பீடு செய்யப்படும் பொருளில் காப்பீடு பெறுநலன் இருக்க வேண்டுவது அனைத்து வகைக் காப்பீடுகளுக்கும் பொதுவானதொரு அடிப்படைத் தத்துவமாகும். காப்பீடு செய்யப்படும் பொருள் தொடர்ந்து இருப்பதால் காப்பீடு-பெறுநருக்கு நிதி சார்ந்த பயனும், அது அழிவுறுவதால் அவருக்குப் பணவகையான இழப்பும் ஏற்படுவதாக இருப்பதே அவருக்கு அதில் காப்பீடு பெறுநலன் இருப்பதைக் கண்டறிய உதவும் உரைகல்லாம். இந் நலன் இல்லாதபொழுது, அவர் செய்யும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் செல்லாதது; அது இல்லாநிலையதும் (Void) ஆகும்.

ஒருவர் தனது ஆயுளைக் காப்பீடு செய்யலாம்—ஏனெனில் அவருக்கு அதில் காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கிறது. அதுபோலவே அவர் அவருடைய மனைவியின் ஆயுளையும் காப்பீடு செய்யலாம்—ஏனெனில் அவருக்கு அதில் காப்பீடு பெறுநலன் இருப்பதாக எடுத்துக்கொள்ளப்படுகிறது. அவர் மனைவியும் அவருடைய

ஆயுளைக் காப்பீடு செய்யலாம். அவரைச் சார்ந்துள்ள மகனுக்கோ, மகளுக்கோ அவருடைய ஆயுளில் காப்பீடு பெறு நலன் இருக்கிறது. கடனீந்தவருக்கு அவருக்கு வரவேண்டிய கடன் அளவிற்குக் கடனாளியின் ஆயுளில் காப்பீடு பெறுநலன் இருக்கிறது.

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியில், காப்பீட்டுறுதி - பெறுநருக்குக் காப்பீடு பெறுநலன் அந்த ஒப்பந்தம் செய்யும்பொழுது இருத்தல் வேண்டும்; அத் திட்டாவணம் முதிர்வு பெறும்பொழுது அவருக்கு அந் நலன் இருந்தே ஆகவேண்டும் என்ற கட்டாயமில்லை.

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியின் முக்கிய அம்சங்கள்

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி ஓர் ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தம் அல்ல. உண்மையான இழப்பு என்ற பேச்சுக்கே அதில் இடமில்லை. எனவே, அதில் உண்மையான இழப்பை மெய்ப்பிக்கத் தேவையில்லை. காப்பீட்டுறுதி - பெறுநருக்குப் பணவகையான இழப்பு ஏற்பட்டாலும் ஏற்படாவிட்டாலும், அத்திட்டாவணம் முதிர்வுறும் பொழுது காப்பீட்டுறுதி-தருநர் திட்டாவணத் தொகையைத் தந்தே தீரவேண்டும்.

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி, இறப்பு, முதுமையடைதல் ஆகிய இடர்களுக்கு எதிராகக் காப்பு நல்குகிறது. அஃது எதிர்காலத்திற்காக முன்னதாகவே செய்து கொள்ளப்படும் காப்பு ஏற்பாடு. அஃது ஒருவரது இறப்புக்குப்பின் அவரது குடும்பத்திற்குத் தக்க ஆதரவு நல்குவதாக அமைகிறது. அது பாதுகாப்புக்குப் பாதுகாப்பாகவும், முதலீட்டுக்கு முதலீடாகவும் விளங்குகிறது.

ஒருவர் எத்துணை முறை வேண்டுமானாலும் அவரது ஆயுள் பேரிலோ அவருடைய மனைவியின் ஆயுள் பேரிலோ காப்பீடு பெறலாம். எவ்வளவு தொகைக்கு வேண்டுமாயினும் அவர் அக் காப்பீடுகளைப் பெறலாம். ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியைப் பொறுத்தவரை, குறைக்காப்பீடு (Under-insurance), மிகைக் காப்பீடு (Over-insurance) என்ற பேச்சுக்கே இடமில்லை.

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி நீண்ட காலத்திற்கு எடுக்கப்படுவதாகும். கடல்சார் அல்லது தீக்காப்பீடுபோல அஃது ஓராண்டு காலத்திற்கு மட்டுமே எடுக்கப்படுவதன்று. மேலும், ஆயுள் திட்டாவணம் ஒவ்வொன்றும் முதிர்வுற்று, காப்பீட்டுறுதி-தருநருக்குப் பொறுப்பாக முடியும். ஆனால் கடல்சார் காப்பீட்டிலோ, தீக்காப்பீட்டிலோ, இடர் நிகழுவதும் நிகழாததும் உறுதியற்றதாக இருப்பதால், ஒவ்வொரு திட்டாவணமும் காப்பீடு-தருநருக்குப் பொறுப்பாக முடிவதில்லை. இந்தியாவில் இந்த மூன்றுவகைக் காப்பீட்டுத் தொழில்களும் நாட்டுடைமை

யாக்கப்பட்டுவிட்டன. இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டுக்கூட்டுரு, ஆயுள் காப்பீட்டுறுதித் தொழிலையும், இந்தியப் பொதுக் காப்பீட்டுக் கூட்டுருவும் அதன் நான்கு துணை நிறுவனங்களும் தீக்காப்பீடு, கடல்சார் காப்பீடு போன்ற பொதுக் காப்பீட்டுத் தொழிலையும் செய்துவருகின்றன.

ஆயுள் திட்டாவண வகைகள்

ஆயுள் திட்டாவணம் பல வகைப்படும். அவற்றுள் முக்கியமானவையாவன :

(i) **முழு ஆயுள் திட்டாவணம்** (Whole Life Policy): காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் அவருடைய ஆயுள் முழுமைக்குமாக எடுக்கும் திட்டாவணம் இப்பெயர் பெறுகிறது. இத்திட்டாவணம் அவர் இறக்கும்போதுதான் முதிர்வுறுகிறது; திட்டாவணத்தொகை அப்பொழுதுதான் செலுத்தவுரியதாகிறது. காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் அவரது இறப்புக்குப்பின் அவர்தம் குடும்பத்திற்குத் தேவையான ஆதரவைத் தேடிவைப்பதற்காகவே இத்தகைய திட்டாவணம் எடுக்கிறார். இத்திட்டாவணங்கள் மீதான முனைமம் அவருடைய ஆயுள் முழுவதுமோ குறிப்பிட்ட 20 அல்லது 25 ஆண்டுகளுக்கோ செலுத்த வேண்டுவதாக இருக்கும். அவை இலாபமிணைந்த (With-Profit) திட்டாவணங்களாகவோ இலாபமிணையாத் (Without-Profit) திட்டாவணங்களாகவோ இருக்கலாம்.

(ii) **குறித்த வயதுத் திட்டாவணம்** (Endowment Policy) காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் ஒரு குறிப்பிட்ட வயது அடையும் பொழுதோ, அதற்கு முன்னதாக அவர் இறந்துபடும்பொழுதோ முதிர்வடையத்தக்க திட்டாவணம் இவ்வாறு அழைக்கப்படுகிறது. அவர் குறிப்பிட்ட வயதடையும் முன்னர் இறந்துபட்டால், அவரால் நியமனம்-பெற்றவரிடம் (Nominee) அத்திட்டாவணத் தொகை செலுத்தப்படும். மாறாக, அவர் குறிப்பிட்ட வயதடையும் வரை பிழைத்திருந்தால் திட்டாவணத் தொகை அவரிடமே செலுத்தப்படும். இத் திட்டாவணத்தின் மீது அது முதிர்வுறும் வரை முனைமம் செலுத்த வேண்டியதாக இருக்கிறது. இதன் மீதான முனைம வீதம் முழு ஆயுள் திட்டாவணத்தைக் காட்டிலும் அதிகமாகவே இருக்கும். இதுவும் இலாபமிணைந்த திட்டாவணமாகவோ, இலாபமிணையாத் திட்டாவணமாகவோ இருக்கலாம்.

(iii) **இலாபமிணைந்த திட்டாவணம் :** திட்டாவணம் முதிர்வுறும்பொழுது, திட்டாவணத் தொகையுடன் காப்பீடு-தருநரின் (அதாவது காப்பீட்டு நிறுமத்தின்) இலாபத்தில் ஒரு பங்கும் சேர்த்துத் தரப்படத்தக்க திட்டாவணம் இவ்வாறு அழைக்கப்படுகிறது. காப்பீட்டு நிறுமங்கள் ஆண்டுதோறும் அவற்றின் இலா

பத்தில் ஒரு பகுதியை மேலூதியமாக (Bonus) இத்தகைய திட்டாவணத்தார் (Policyholder) கணக்கில் வரவு வைத்து வருவது நாம் அறிந்ததே.

இலாபமிணையாத் திட்டாவணம் : முதிர்வுறும்பொழுது அத் திட்டாவணத்தார் திட்டாவணத் தொகை மட்டுமே பெறலாம்; மேலூதியம் என்ற வகையில் அவர் எதையும் கூடுதலாகப் பெற முடியாது. இத்திட்டாவணத்தின்மீது முனைம வீதம் இலாப மிணைந்த திட்டாவணத்தைக் காட்டிலும் சற்றுக் குறைவாகவே இருக்கும்.

(iv) **குழுக் காப்பீட்டுத் திட்டாவணம்** (Group Insurance Policy): இஃது ஒரு குழுவாகவுள்ள பல ஆட்களின் ஆயுள்மீது மொத்தமாக எடுக்கப்படும் திட்டாவணமாகும். ஒரு நிறுவனத்தின் உரிமையாளர் அங்குப் பணிபுரியும் பணியாள்களின் (Employees) ஆயுள்மீது மொத்தமாக இத்தகைய திட்டாவணம் எடுப்பது வழக்கம்.

விடுமதிப்பு (Surrender Value)

ஆயுள் திட்டாவணம் எடுத்த பிறகு, அதன்மீது தொடர்ந்து முனைமம் செலுத்த இயலாநிலையில் காப்பீட்டுறுதி-பெறுநருக்கு, அதைக் கைவிட வழியுண்டு. அவர் அதைக் காப்பீட்டுறுதி-தரு நரிடமே சரணடையுமாறு செய்து விடலாம். அப்பொழுது, காப் பீட்டுறுதி-தருநர் உடனடியாக அதன் மீதான விடுமதிப்பைத் தருவார். திட்டாவணங்கள் இரண்டு அல்லது மூன்று ஆண்டு களுக்குப் பிறகே விடுமதிப்பு பெறுகின்றன. அண்மையில் எடுக்கப் பட்ட திட்டாவணத்திற்கு விடுமதிப்பு ஏதும் இருக்காது.

செலுத்திய திட்டாவணம் (Paid-up Policy)

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதித் திட்டாவணம் வைத்திருப்பவருக்கு அதன்மீது தொடர்ந்து முனைமம் செலுத்த இயலாத நிலையில், செய்யத்தக்கவை இரு வழிகள் உள. ஒன்று, அவர் அதைக் கைவிட்டுவிட்டு உடனடியாக அதன்மீதான விடுமதிப்பைப் பெறலாம். இரண்டாவது, அவ்வாறு அதைக் கைவிட அவருக்கு விருப்பமில்லையாயின், அதைச் செலுத்திய திட்டாவணமாக மாற்றிக்கொண்டு, அதற்குரிய 'செலுத்திய மதிப்பை' (Paid-up Value) அத் திட்டாவணம் வழக்கமாக முதிர்வுறும்பொழுது பெற உரியவராகலாம். செலுத்திய மதிப்பு, விடுமதிப்பைக் காட்டிலும் அதிகமானதாக இருக்கும்.

நியமனம் (Nomination)

காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் தமது சட்டப்படியான வாரிசையோ, வேறொருவரையோ அத்திட்டாவணத்தில் நியமனம்-பெறுநராக

(Nominee) நியமிக்க வேண்டியதாக இருக்கிறது. காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் இறந்துபடுவதன்மூலம் அத்திட்டாவணம் முதிர்வுறுங்கால், திட்டாவணத் தொகை நியமனம்-பெறுநரிடம் செலுத்தப்படும். காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் தமது இறப்புக்குப் பிறகு எவரிடம் அத்திட்டாவணத் தொகை செலுத்தப்பட வேண்டும் என நியமிக்கிறாரோ, அவரே நியமனம்-பெறுநர் ஆவார். காப்பீட்டுறுதி-பெறுநர் தாம் முன்னர் கொடுத்த நியமனத்தைத் திட்டாவணம் முதிர்வடைவதற்கு முன்பாக எப்பொழுது விரும்பினாலும் இரத்துச் செய்யுலாம் அல்லது மாற்றியமைக்கலாம்.

ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியின் முக்கியத்துவம்

மக்களுக்கும் தொழிலமைப்புகளுக்கும் ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி முக்கியம் வாய்ந்து திகழுகிறது. தனிநபருக்கு அஃது அவருடைய ஆயுளைத் தழுவியுள்ள இடர்களினின்றும் தக்க பாதுகாப்பு நல்குகிறது. முனைமம் செலுத்தும் பொருட்டேனும் கட்டாயமாக அவர் சேமித்து வைக்க வேண்டியதாக இருப்பதற்கு அது வழி வகுக்கிறது. அவரது முதுமைக் காலத்திற்கும் அவருக்குப்பின் அவருடைய குடும்பத்திற்கும் அது உற்ற ஆதரவளிக்கிறது. மக்கள் தமது குழந்தைகளின் கல்வி, திருமணம் போன்ற நல்ல செயல்களுக்குத் தக்க நேரத்தில் நிதிவசதி செய்து தரும் சாதனமாகவும் ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். ஆயுள் திட்டாவணங்களைப் பிணையங்களாகக் கொடுத்து வங்கி, இன்னபிற நிதிநிலையங்களிலிருந்து கடன் வசதி பெறுவதற்கும் வழியுண்டு.

தொழிலமைப்புகள் அவற்றின் பணியாள்களின் ஆயுள்மீது மொத்தமாகக் குழுக் காப்பீட்டுத் திட்டாவணங்கள் எடுக்கலாம். இதன் மூலமாக அவற்றின் பணியாள்களில் எவர் இறந்துபட்டாலும், அவருடைய குடும்பத்திற்குக் கூடுதல் பணம் கிட்டுவதற்கு அவை வழிவகை செய்து உதவுகின்றன. கூட்டாண்மை நிறுவனங்கள் (Partnership Firms) அவற்றின் கூட்டாளிகளின் ஆயுள்மீது காப்பீட்டுறுதி செய்து கொள்வதன்மூலம், அவர்களில் எவர் மரணமடைந்தாலும் கூட்டாண்மையிலுள்ள அவரது பங்கைச் செலுத்துவது அவற்றிற்கு எளிதாக இருக்கிறது. இவ்வாறும் ஏனைய பல வழிகளிலும் ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி வசதியை, மக்களும் தொழிலமைப்புகளும் பயன்படுத்தி ஏற்றம் பெறலாம்.

வினாக்கள்

1. காப்பீடு என்றால் என்ன? காப்பீட்டுக்கும் - காப்பீட்டுறுதிக்குமுள்ள வேறுபாட்டைத் தெளிவுபடுத்துக.
2. காப்பீட்டின் அடிப்படைத் தத்துவங்களை விளக்குக.

3. காப்பீடு பெறுநலன் என்றால் என்ன? கடல்சார் காப்பீடு, தீக்காப்பீடு, ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி ஆகியவற்றில் அஃது எவ்வெப்பொழுது இருத்தல் வேண்டும்?

4. கடல்சார் காப்பீடு என்றால் என்ன? கடல்சார் திட்டா வண வகைகளை விளக்குக.

5. தீக்காப்பீடு என்றால் என்ன? தீக்காப்பீட்டுத் திட்டா வண வகைகளை விளக்குக.

6. ஆயுள் காப்பீட்டுறுதி என்றால் என்ன? அதன் முக்கிய அம்சங்களை விளக்குக.

7. ஆயுள் திட்டாவண வகைகளை விளக்குக.

8. சிறு குறிப்பு வரைக:

(அ) விடுமதிப்பு

(ஆ) செலுத்திய திட்டாவணம்

(இ) நியமனம்.

அத்தியாயம் ௭

விளம்பரம்

இருபதாம் நூற்றாண்டில் ஏற்பட்ட குறிப்பிடத்தக்க வாணிக நிகழ்ச்சிகளில் ஒன்று விளம்பரம் பெற்ற ஏற்றமாகும். இன்று நாம் காணும் பெரும்பெரும் தொழில் நிறுவனங்கள் இந்த அளவு வளர்ச்சி பெற்றதற்கு விளம்பரமே தனிப்பெரும் காரணமாகும். தொழில் நடத்துவோர் இன்று உலகம் முழுவதும் விளம்பரத்திற்கு மிகவும் முக்கியத்துவம் அளித்து வருகின்றனர். எனவே, அவர்கள் ஆண்டுதோறும் மாபெரும் தொகையை விளம்பரத்துக்காகச் செலவிடச் சித்தமாயிருக்கின்றனர். விளம்பரத்தின் தேவையையும், முக்கியத்துவத்தையும், தொழிலுலகில் வளர்ந்துவரும் கடுமையான போட்டியே அதிகரித்து வருகிறது.

விளம்பரம் என்றால் என்ன ?

ஒரு பொருளுக்குச் சந்தையை உருவாக்குவதற்கோ உருவாக்கிய சந்தையைப் பேணுவதற்கோ, வளர்ப்பதற்கோ, அப்பொருளைப் பறைசாற்றுதலே விளம்பரம் எனப்படும். அது தூண்டுவதாகவும் கிளர்ச்சியூட்டுவதாகவும் இருக்கும். அஃது ஒரு பொருளின் பயன், உயர்வு, கிடைப்புநிலை (Availability) பற்றிய நம்பிக்கையூட்டும் செய்தியை நுகர்வோரிடம் தாங்கிச் செல்கிறது. அத்தகைய செய்தி வழியாக அஃது அப்பொருளை வாங்குமாறு நுகர்வோரை இணங்க வைக்கிறது. அஃது அப்பொருளில் அவர்களுக்கு ஆர்வம் உண்டாக்கி, அவர்களது வேட்கையைக் கிளப்பிவிட்டு, வேட்கை தேவையாக உருவெடுக்க வழிவகுக்கிறது. விளம்பரம் வெறும் வலுவற்ற பரப்பீடு அல்ல; மாறாக அது வீரியம்மிக்க தூண்டுகோலாகும். எனவே, அஃது "ஆதாமைப் (Adam) போல வீரியமிக்கதாகவும், ஏவாளைப் (Eve) போலக் கவர்ச்சி மிக்கதாகவும் இருத்தல் வேண்டும்" எனச் சொல்லுவதுண்டு.

விளம்பரம் பற்றிய முக்கிய செய்திகள்

விளம்பரம் இன்று வெறும் கலையாக அல்லாமல் அறிவியலாகவே கருதப்படுகிறது. இப்பொழுது அதற்கு அறிவியல் விளம்பரம் (Scientific Advertisement) எனப் பெயர். இன்று வாணிகர், விளம்பரத்தின் வெற்றிக்குரிய காரணிகள் அனைத்தும்

கவனமாக ஆய்வுசெய்த பின்னரே அதை மேற்கொள்ளுகின்றனர். சரக்கு வாங்குவோரின் உள்ளவோட்டம் (Psychology), சந்தையின் போக்கு-தேவைகள், பிற சரக்குகளின் போட்டி போன்ற தக்க காரணிகளைத் திறம்பட ஆய்வுசெய்து, அதன் அடிப்படையில் அமைவதே அறிவியல் விளம்பரமாகும். விளம்பரம் வீண்படுவதைத் தவிர்ப்பதில் அறிவியல் விளம்பரம் கண்ணுங் கருத்துமாக இருக்கிறது.

வெற்றிவாகை சூடத்தக்க நல்ல விளம்பரம் சில அடிப்படை இயல்புகளைப் பெற்றிருக்க வேண்டும். அது கவர்ச்சியும் குறிப்பாக உணர்த்தும் (Suggestive) ஆற்றலும் பெற்றிருக்கவேண்டும். அது நுகர்வோரின் கண்ணைப் பறிப்பதாக மிளிரவேண்டும். அதனைப் படிப்பவர்களுக்கு அது பொருளின் நற்கூறுகளை உணர்த்துவதாக இருக்கவேண்டும். அது நம்பிக்கையூட்டும் திறன் பெற்றிருக்க வேண்டும். அது நினைவில் தங்குதிறனும் கற்பிக்கும் பண்பும் கொண்டதாக இருத்தல் வேண்டும். தற்பொழுதுள்ள பொருளுக்கு என்னென்ன புதிய பயன்கள் கண்டுபிடிக்கப் பட்டிருக்கின்றன எனக் கற்பிக்கும் பணியை அது மேற்கொள்ள வேண்டும். புதிதாகப் புகுத்தப்படும் பொருள்களுக்குரிய விளம்பரமாயின் அஃது அப்பொருளின் பயன்கள், அதைப் பயன்படுத்தும் முறை ஆகியவற்றைத் தெளிவுபடக் கூறுவதாக இருக்க வேண்டும். அது வாங்குவோர் அல்லது வாங்க இருப்போரின் இயல்புணர்ச்சிகளுக்கும் மென்மை உணர்ச்சிகளுக்கும் முறையிடுவதாக அமையவேண்டும்.

சுருங்கச் சொல்லின், விளம்பரம் படைப்புத்திறன் கொண்டது. தொழில் நடத்துவோருக்கும் நுகர்வோருக்கும் வாய்த்த நற்பேறாக அது விளங்குகிறது. நேற்றைய ஆடம்பரப் பொருள்களை இன்றைய இன்றியமையாப் பொருள்களாக மாற்றும் திறன் விளம்பரத்துக்கு உண்டு.

இத்தருணம் ஓர் எச்சரிக்கையைக் கருத்திற்கொள்வது நன்று. சாதனைகளை உருவாக்கவேண்டுமாயின் விளம்பரம் உண்மையை அதன் உயிர்மூச்சாகக் கொண்டிருக்க வேண்டும். விளம்பரம் சரக்கின் தரம் அதன் நற்கூறுகள் பற்றித் தவறான எண்ணங்களை உருவாக்கத் தக்கதாகவோ, ஐயப்பாடான உயர்வு நவிற்சிகளைக் கொண்டதாகவோ இருக்கக்கூடாது. சரக்கின் தரம் நன்றாக இல்லாமல் விளம்பரத்தில் அதை மிகைபடக் கூறுவதால் மட்டுமே நிலையான சந்தையை அதற்கு உருவாக்கித் தரமுடியாது. பலரைச் சில நாள் ஏமாற்றலாம்; சிலரைப் பல நாள் ஏமாற்றலாம்; எல்லோரையும் என்றும் ஏமாற்ற முடியாது. விளம்பரம் செய்வோரின் தகாத நடத்தையால் விளம்பரமே ஒரு

பசப்புரை (Claptrap) என்ற அவப்பெயர் அதற்கு ஏற்பட்டிருக்கிறது.

விளம்பரத்தின் நோக்கங்கள்

விளம்பரத்தின் நோக்கங்களாவன :

(1) சந்தைப் பெருக்கமும் பேணுகையும் : பொருள்களின் சந்தையைப் பேணுதலும் அதை மேலும் பெருக்குதலும் விளம்பரத்தின் குறிக்கோளாகும். போட்டி நிறைந்த தொழிலுலகில் இது மிகவும் இன்றியமையாதது. சரக்குகளின் கவர்ச்சியான அம்சங்களையும் புதியபுதிய பயன்களையும் கோடிட்டுக் காட்டுவதன்மூலம் விளம்பரம் அவற்றின் சந்தையைப் பேணுவதோடு, வளர்க்கவும் துணைபுரிகிறது. பருவத்திற்குப் பருவம் சரக்குகளின் தேவை மாறுபடாமல், ஆண்டு முழுவதும் அது நிலையாக இருப்பதற்கும், விளம்பரம் உதவி செய்கிறது.

(2) சந்தையை உருவாக்குதல் : புதிய பொருள்களுக்குச் சந்தை உருவாக்கித் தருவதும், விளம்பரத்தின் நோக்கமாகும். அப்பொருள்களின் உயர்வு, நற்கூறு, பயன் ஆகியவற்றை வலியுறுத்திக் கூறுவதன் மூலம் அது தனது நோக்கத்தில் வெற்றி பெறுகிறது. விளம்பரம் புதிய தேவைகளையே உருவாக்குகிறது எனச் சொல்லும் அளவுக்குத் திறன்பெற்று விளங்குகிறது.

(3) நற்பெயர் உருவாக்குதல்: விளம்பரம், சரக்குகளுக்குப் புகழையும் நற்பெயரையும் உருவாக்கித் தருகிறது. உண்மையை வழுவாது கடைப்பிடித்தால்தான் விளம்பரம் இந்த நோக்கத்தில் வெற்றிவாகை சூடலாம்.

(4) சில்லறை வாணிகருக்கு ஊக்கமூட்டுதலும் உதவி புரிதலும்: நன்கு விளம்பரப்படுத்தப்படும் சரக்குகளைச் சில்லறை வாணிகர் நம்பிக்கையோடு இருப்பு வைப்பதற்கு, விளம்பரம் தக்க ஊக்கமூட்டுகிறது. அத்தகைய் பொருள்களை இருப்பு வைத்திருப்பதைக் கௌரவமிக்கதாக அவர்கள் எண்ணலாம்.

நன்கு விளம்பரப்படுத்தப்பட்ட சரக்குகள் என்றாலே, அவற்றைத் தயாரிப்பவர்கள் முன்னதாகவே வலுமிக்க விளம்பரத்தை முறையாகக் கையாண்டு அவற்றிற்கு மக்களிடையே ஆதரவு உருவாக்கியுள்ளனர் எனப் பொருள். அந்நிலையில் சில்லறை வாணிகருக்கு அத்தகைய பொருள்களை விற்பதில் சங்கடம் ஏதும் இராது; பணச் செலவோ, திறம்பட்ட விற்பாண்மையைப் (Salesmanship) பயன்படுத்தும் தேவையோ, அதிகம் இருக்காது. மேலும் விளம்பரத்தின் பயனாகத் தயாரிப்பாளர்கள், அவர்களது பொருள்களை விற்பதற்குச்

சில்லறை வாணிகரைச் சார்ந்திருக்கும் தேவை வெகுவாகக் குறைகிறது. அல்லாமலும், விளம்பரம் விற்பாண்மையருக்கும் (Salesmen) உதவிபுரிகிறது; அது சில்லறை வாணிகருக்கு எந்த அளவு துணையாக இருக்கிறதோ, அந்த அளவு விற்பாண்மையருக்கும் துணைசெய்கிறது.

(5) **நுகர்வோருக்கு ஆற்றும் உதவி:** நுகர்வோருக்கு விளம்பரம் செய்திக் களஞ்சியமாக விளங்குகிறது. அவர்களுக்கு அது பொருள்களின் கிடைப்புநிலை, பயன், அவற்றைச் செவ்வனே பயன்படுத்தும் முறைபற்றிய தகவல்களைத் தாங்கிச் செல்கிறது. விளம்பரம் சரக்கு வாங்குவதை எளிதாக்குகிறது. சிறந்த சரக்குகளை நல்ல முறையில் வாங்குவதற்கும் அது துணைபுரிகிறது. நேர்மையற்ற வாணிகர் போலிச் சரக்கு கொடுத்தோ, அதிக விலை சொல்லியோ நுகர்வோரை வஞ்சிக்காதவாறு விளம்பரம் தடுக்கிடுறது. சரக்குகளின் விலை குறைவதற்கும், தரம் உயருவதற்கும் விளம்பரம் வழிகோலுகிறது. விளம்பரத்தால் நாட்டில் உற்பத்தியும் வேலைவாய்ப்பும் பெருகுகின்றன. இன்று நாட்டில் செய்தித்தாள்களும், பருவ இதழ்களும் குறைவான விலைக்குக் கிடைக்கின்றன என்றால் அதற்கு விளம்பரம் தனிப்பெருங் காரணமாகும். மக்களின் வாழ்க்கைத் தரம் மேம்படுவதற்குப் பல வழிகளிலும் விளம்பரம் உதவியாக இருக்கிறது.

அதே சமயம், விளம்பரத்தில் சில குறைபாடுகளும், அதற்கு எதிர்ப்பும் இருப்பதை நாம் மறத்தலாகாது. தேவையற்றது, ஊதாரித்தனமானது என அதைச் சாடுவோரும் உளர். அது பொருள்களின் விலையை அதிகப்படுத்துகிறது என்ற கண்டனத்துக்கும் அஃது இலக்காகிறது. அது பொருள்களைப்பற்றித் தவறான எண்ணங்களை உருவாக்குகிறது; சக்திக்கும் மீறிய ஆசைகளை அது மக்கள் உள்ளங்களில் கிளப்பிவிட்டு அவர்களை அல்லல்படச் செய்கிறது எனப் பலவாறு அதன்மீது கண்டனக் கணைகள் தொடுப்போரும் உளர். ஊன்றிப் பார்த்தால் இக் குறைபாடுகளுக்கு விளம்பரம் காரணமல்ல, அதைச் செய்வோரே காரணம் என்பது தெளிவாக விளங்கும். நன்கு திட்டமிடாமல் விளம்பரம் செய்வதும், செய்வன திருந்தச் செய்யாததுமே இக் குறைபாடுகளுக்குரிய காரணங்களாகும்.

விளம்பரச் சாதனங்கள்

விளம்பரச் சாதனங்கள் பல வகை உள. விளம்பரம் செய்யும் ஒவ்வொருவரும் தமது பொருளுக்கு எவை மிகச் சிறந்த சாதனங்கள் என ஆழ்ந்து எண்ணிப் பார்த்து, தக்கவற்றைத்

தேர்ந்தெடுப்பது நல்லது. ஏற்ற சாதனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது அவ்வளவு எளிய செயலன்று. அஃது ஆழ்ந்து எண்ணிப்பார்த்துச் செய்யவேண்டிய செயலாகும். தேர்ந்தெடுக்கப்படும் சாதனம், நமது சரக்குகளை நுகரத் தக்க மக்களில் பெரும்பான்மை யோருக்கு விளம்பரத்தைக் கொண்டு செல்லும் திறம்படைத்ததாக இருத்தல் வேண்டும். சாதனம் தேர்ந்தெடுப்பதில் தக்க கவனம் செலுத்தாமல் இருப்பின், அந்த விளம்பரத்திற்குச் செலவிடும் பணமும் உழைப்பும் வீண்போவது உறுதி. விளம்பரச் சாதனங்கள் ஒவ்வொன்றிற்கும் அதற்கெனத் தனிப்பட்ட இயல்புகள் உண்டு. அவற்றை முறையாக எண்ணிப் பார்த்து, தக்க சாதனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது முக்கியமான செயலாகும்.

பின்வரும் கருத்துகளை எண்ணிப் பார்த்து, தக்க சாதனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது பயனளிக்கத்தக்கது:

(அ) சரக்கு இயல்பு: எடுத்துக்காட்டாகச் சாதாரணப் பற்பொடி விளம்பரத்திற்குத் தொலைக்காட்சி ஏற்ற சாதனம் அல்ல. வேண்டுமாயின் அதை விலை உயர்ந்த, மருத்துவச் சிறப்பு வாய்ந்த பற்பசையை விளம்பரப்படுத்துவதற்குப் பயன்படுத்தலாம்.

(ஆ) தற்பொழுதைய வாடிக்கையர் (Customers), எதிர் காலத்தில் உருவாகத் தக்க வாடிக்கையர் இவர்களின் இயல்பு, கல்விநிலை, பண்பாட்டுநிலை ஆகிய செய்திகள்.

(இ) விளம்பரப் பொருள் சார்ந்த விற்பனைக் கொள்கை.

(ஈ) குறிப்பிட்ட சாதனத்தின் விளம்பரச் செலவு.

(உ) கவர்ச்சியாகவும் இணங்க வைக்கும் முறையிலும் விளம்பரச் செய்தியை மக்களுக்குத் தருவதில், குறிப்பிட்ட சாதனத்தின் வலிமை.

மிகவும் முக்கியமான விளம்பரச்சாதனங்களாவன :

(1) அச்சு விளம்பரம் (Press Advertising)
(2) புறமனை விளம்பரம் (Outdoor Advertising)
(3) வானொலி விளம்பரம்
(4) திரைப்பட விளம்பரம்
(5) தொலைக்காட்சி விளம்பரம்
(6) சாளரக் காட்சி (Window Display)

அச்சு விளம்பரம் (Press Advertising)

செய்தித்தாள், பருவ இதழ் (Magazine), வாணிக ஏடுகள், தொழில் நுட்ப ஏடுகள் இவற்றில் செய்யப்படும் விளம்பரம்

அச்சு விளம்பரம் என அழைக்கப்படுகிறது. பருவ இதழ், வாணிக ஏடுகள், தொழில்நுட்ப ஏடுகள் ஆகியவை வாரவெளியீடு களாகவோ, இரு வார, மாத, காலாண்டு வெளியீடுகளாகவோ இருக்கலாம். வாணிக ஏடுகளும் தொழில் நுட்ப ஏடுகளும் தணிக்கையர் (Auditors) நிறுமச் செயலர்கள் (Company Secretaries), மருத்துவர், வங்கியர் போன்ற அலுவலர்களின் தொழில்முறைப் பயனுக்காக வெளியிடப்படுபவையாம்.

அச்சு, செல்வாக்குமிக்க விளம்பரச் சாதனமாக ஏற்றம் பெற்று விளங்குகிறது. இது பல்வேறு இடங்களில் வாழும் வாடிக்கையரில் பெரும்பாலோருக்கு விளம்பரச் செய்தியைத் தாங்கிச் செல்வதற்குத் திறமும் சிக்கனமும் மிக்க சாதனமாகும். மக்களிடையே செய்தித்தாள், பருவ இதழ் படிக்கும் பழக்கம் விரைந்து வளர்ந்து வருவதால், அச்சு விளம்பரத்தின் முக்கியத் துவம் பெருகி வருகிறது. விளம்பரத்திற்காகச் செய்யப்படும் மொத்தச் செலவில் ஏறத்தாழ 60% அச்சு விளம்பரத்திற்குச் செல்கிறது என்பதே அதன் செல்வாக்கையும் முக்கியத் துவத்தையும் எடுத்துக்காட்டுகிறது.

செய்தித்தாள்கள்

செல்வாக்குள்ள செய்தித்தாள்கள் மக்களிடையே பெரு வாரியாகப் புழங்குவது நாம் அறிந்ததே. மக்களிடையே பேரளவில் (Mass) விளம்பரப்படுத்தப்பட வேண்டிய சரக்கு களுக்குச் செய்தித்தாள்கள் மிகவும் ஏற்ற சாதனமாகும். செய்தித்தாள் விளம்பரம் கவர்ச்சியாகவும் மயக்குவதாகவும் இருத்தல் வேண்டும். விளம்பரச் செய்தி சுருக்கமாகவும் குறிப்பாக உணர்த்தும் ஆற்றல் பெற்றும் இருக்க வேண்டும். கணமீர்க்கும் தலைப்புகள், கவர்ச்சிமிக்க படங்கள், மயக்கும் வாசகம் (Slogan) ஆகியவற்றைப் பயன்படுத்தி மக்களை வசப்படுத்தலாம். வாசகம் என்பது சரக்குபற்றிய குறுகத்தரித்த பிடிப்புமிக்க சொல்லோவியமாகும். "நிரப்பிப் பார், வேறுபாட்டை உணர்", "செயல் வீரருக்குத் தேவை மனநிறைவு" போன்றவற்றை இத்தன்மையுள்ள வாசகத்திற்கு எடுத்துக்காட்டாகச் சொல்லலாம்.

செய்தித்தாள் விளம்பரம் பிறவற்றைக் காட்டிலும் மலி வானது. அது பெரும்பாலான மக்களுக்குச் செய்தியை விரைவாகக் கொண்டு செல்கிறது. செய்தித்தள்கள் நுகர் வோரின் இல்லங்களுக்கே செய்தியைத் தாங்கிச் செல்லுகின்றன. செய்தித்தாள்கள் மூலம் தொடர்ந்து விளம்பரம் செய்ய வாய்ப்பு இருக்கிறது. தேவையான பொழுது விளம்பரத்தின் பாங்கை (Style) மாற்றி மாற்றி அமைப்பதற்கும் அவை வாய்ப்பளிக்

கின்றன. குறிப்பிட்ட பகுதியைச் சார்ந்த மக்களுக்காகச் செறிந்த முறையில் விளம்பரம் செய்வதற்கு உள்ளூர் செய்தித்தாள்கள் மிகவும் வசதியாக இருக்கின்றன.

விளம்பரச் சாதனம் என்ற முறையில் செய்தித்தாள்கள் சில குறைபாடுகளையும் கொண்டுள்ளன. 'இன்றைக்குச் செய்தித்தாள், நாளைக்குக் கழிவுத்தாள்' எனச் சொல்லுவதுண்டு. அதாவது, செய்தித்தாளின் ஆயுள் மிகமிகக் குறுகியது. மேலும் செய்தித்தாள்கள் அவசரமாகப் படிக்கப்படுபவை; அல்லாமலும் செய்தித்தாள்கள் செய்திகளுக்காகப் படிக்கப்படுகின்றனவேயன்றி அவை தாங்கியுள்ள விளம்பரங்களைக் கண்ணுறுவதற்கல்ல. ஆகவே அவை நெடிய விளம்பரங்களுக்கு ஏற்றவையல்ல. கல்லாதவர்களுக்குரிய விளம்பரங்களுக்கும் அவை உகந்த சாதனமல்ல.

பருவ இதழ்கள், வாணிக ஏடுகள், தொழில்நுட்ப ஏடுகள்

பருவ இதழ்களின் ஆயுள்காலம் ஒரு வாரத்திலிருந்து மூன்று மாதங்கள் வரை வேறுபடுவதை நாம் அறிவோம். அப்பருவத்தில் அவை பலமுறை புரட்டிப்பார்க்கப்படுவது இயல்பு. மேலும் அவை ஓய்வாக இருக்கும்பொழுது பொழுதுபோக்கு உணர்வோடு படிக்கப்படுகின்றன. எனவே, அவை நிதானமாகப் படிக்க வேண்டிய நீண்ட விளம்பரங்களுக்கு ஏற்றவையாகும். அவை தரம் மிக்க தாளில், சிறப்பான முறையில் அச்சிடப்பெறுவது வழக்கம். வண்ண அச்சுக்கு அவை நிரம்ப வாய்ப்பளிக்கின்றன. எனவே, பருவ இதழ்கள் மூலமாகக் கவர்ச்சிமிக்க விளம்பரங்களை வெளியிடுவதற்கு நிரம்ப வாய்ப்பு இருக்கிறது. பலவகைப்பட்ட மக்களுக்கேற்ப விதம் விதமான பருவ இதழ்கள் வெளிவருவதால் சரக்கின் இயல்புக்கு உகந்தவாறு தக்க பருவ இதழ் மூலமாக விளம்பரம் செய்யலாம். எடுத்துக்காட்டாக, மகளிருக்கேற்ற பொருள்களை ஈவ்ஸ் வீக்லி, ஃபெமினா, மங்கை போன்ற பருவ இதழ்களில் விளம்பரப்படுத்துவதே மிக்க பயன் தரத்தக்கது.

நேரத்திற்குகந்த விளம்பரங்களைச் செய்வதற்குப் பருவ இதழ்கள் ஏற்றவையல்ல என்பதே அவற்றின் மிகப்பெரிய குறைபாடாகும். சரக்குகள் திடீரென வந்து சேருதல், திடுமென ஏற்படும் விலைமாற்றம் போன்றவற்றைப் பருவ இதழ்கள் மூலமாக அறிவிப்பதரிது. மேலும் அவை செய்தித்தாள்களைப் போன்று மக்களிடையே அவ்வளவு பரவலாகப் புழக்கத்திலிருப்பதில்லை.

வாணிக-தொழில்நுட்ப ஏடுகள் விளம்பரங்களைச் சரியான மக்களிடம் தாங்கிச் செல்லுகின்றன. அவை எந்த அலுவல் சார்ந்தோருக்காக வெளியிடப்படுகின்றனவோ அவர்களுக்குகந்த

பொருள்களுக்கு அவற்றைக் காட்டிலும் பொருத்தமான விளம்பரச் சாதனம் வேறெதுவும் இருப்பதரிது. தொழில் நடத்துவோரிடையே புழங்கும் வாணிக ஏட்டில் தட்டச்சு போன்ற அலுவலகப் பொறிகளை விளம்பரம் செய்வது ஏற்றது. இந்த ஏடுகளில் செய்யப்படும் விளம்பரங்கள் நல்ல பயனை விரைவாகத் தருகின்றன. ஆனால் அந்த விளம்பரங்கள் அதிகாரபூர்வமான, நம்பகமான தகவல்களையே தாங்கியிருக்க வேண்டும்.

புறமனை விளம்பரம்

விளம்பரங்களை நுகர்வோரின் இல்லங்களுக்கு எடுத்துச் செல்லும் சாதனங்கள் 'உள்மனைச் சாதனம்' (Indoor Media) என அழைக்கப்படுகின்றன. அச்சு விளம்பரம், வானொலி விளம்பரம், தொலைக்காட்சி விளம்பரம் போன்றவை இந்த வகையைச் சேர்ந்தவை. மாறாக, மக்கள் தமது வீடுகளை விட்டு வெளியே வரும்பொழுது செய்தியறிவிக்கும் விளம்பரச் சாதனங்கள் **புறமனைச் சாதனம் (Outdoor Media)** எனப் பெயர் பெறுகின்றன.

சுவரொட்டி, நிலைத்தட்டி (Hoarding), நியான் குழல் (Neon Signs), இரயில் நிலையங்களிலுள்ள விளம்பரங்கள், ஓடும் வண்டிகளின் உள்ளும் புறமும் உள்ள விளம்பரங்கள் ஆகியவையே, புறமனை விளம்பரங்களில் முக்கியமானவையாகும். கண்கவருவனவாக இருப்பதில்தான் அவற்றின் மதிப்பே அடங்கியிருக்கிறது. அவை மக்களின் கவனத்தை ஈர்த்து அதை விளம்பரப்படுத்தப் பட்டுள்ள பொருளில் நிலைப்படுத்த வேண்டும். அதற்கேற்பத் தக்க இடத்தில், தக்க நிலையில் அவை அமைக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். இந்த விளம்பரங்கள் மக்களைப் பெருமளவு வசப் படுத்தும் திறம் பெற்றவை. அவை தாங்கியிருக்கும் செய்திகள் சுருக்கமாக, பிடிப்புத்திறம் வாய்ந்தவையாக, குறிப்பாக உணர்த் தக்கூடியவையாக இருந்திடல் வேண்டும். கண்கவர் ஓவியங்கள், மயக்கும் வாசகம், வண்ணம், ஒளி, அசைவு இவற்றைப் பயன் படுத்தி இந்த விளம்பரங்களின் ஈர்ப்புத்திறனை அதிகரிக்கலாம். உடனடியாக விளைவுகளை உருவாக்கும் அளவு அவை வலிமை வாய்ந்து இருத்தல் வேண்டும். ஒப்புநோக்கின் அவை மலிவான விளம்பரச் சாதனங்களே.

புறமனை விளம்பரம் ஓரிரு நிமிடங்களில் படித்து முடிக்கும் வண்ணம் சுருக்கமாக இருத்தல் வேண்டும். போக்குவரத்து நெரிசல் மிக்க சாலையில் செல்லும் மக்களின் பார்வைக்கு வைக்கப் பட்டிருக்கும் இந்த விளம்பரம் அவர்களது கவனத்தை ஓரிரு வினாடிகளுக்குமேல் தன்பக்கம் திருப்பலாம் என எதிர்பார்க்க முடியாது. அவர்களது கவனத்தைத் தொலைவிலிருந்தும் ஈர்ப்ப தாக அஃது இருக்கவேண்டும்.

சுவரொட்டிகள் என்பவை வழிச்செல்வோருக்குப் பார்வையாக இருக்கும் சுவர்களின்மீது ஒட்டப்படும் விளம்பரத் துண்டுகளாகும். இத்தகைய விளம்பரங்கள் அடிக்கடி மாறும். திரைப்படம் பற்றிய செய்திகளை அறிவிப்பதற்காகத் திரையரங்குகளால் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. கூரை உச்சிகளிலும், சாலைச் சந்திகளிலும் நன்கு பார்வையாக இருக்கும் வண்ணம் உயரமாகப் பொருத்தப்படும் வண்ண விளம்பரப் பலகைகளே **நிலைத் தட்டிகள்** (Hoarding) என அழைக்கப்படுகின்றன. நியான் குழல்களும், மின்குழல்களும் செலவுமிக்க விளம்பரச் சாதனங்களாம்; மாலையிலும் இரவிலும் வழிச்செல்லும் மக்கள் கூட்டம் நிறைந்த பகுதிகளுக்கே இவை ஏற்றவை. ஓடும் வண்டிகளின் வெளிப்புறம் அமைக்கப்படும் விளம்பரங்கள் **பயணக் காட்சிகள்** (Travelling Displays) எனப் பெயர் பெறுகின்றன; ஏனைய புறமனை விளம்பரங்களைப் போலவே இவற்றின் செய்தியும் குறுகத்தரித்ததாக, குறிப்பாகவுணர்த்தும் திறம்பெற்றதாக இருத்தல் வேண்டும். பேருந்து, இரயில், டிராம் வண்டி இவற்றின் உட்புறம் அமைக்கப்படும் விளம்பரங்கள் **கார் அட்டைகள்** (Car Cards) என அழைக்கப்படுகின்றன. இந்த வண்டிகளில் பயணம் செய்வோர் இந்த விளம்பரங்களை நிதானமாகப் படிக்க வாய்ப்பிருப்பதால் அவை நீண்ட செய்தியைத் தாங்கியிருக்கலாம்.

வானொலி விளம்பரம்

வானொலி விளம்பரம் அண்மையில் ஏற்பட்ட வளர்ச்சியே. இருப்பினும் அது வணிகர்களிடையே நல்ல செல்வாக்குப் பெற்றுவிட்டது. பொருளாதார வளர்ச்சி பெற்றுள்ள நாடுகளில் அது மிக அதிக அளவு பயன்படுத்தப்படுகிறது. வானொலி விளம்பரம் உள்மனை விளம்பரச் சாதனமேயாகும். அது பெருவாரியான நேயர்களால் கேட்கப்படுவது இயல்பு. கற்றோரையும் கல்லாதோரையும் இது வசப்படுத்தும் திறன் பெற்றது. இது மக்கள் மகிழ்வோடு மனம் திறந்து நிகழ்ச்சிகளைக் கேட்டுக் கொண்டிருக்கும்பொழுது விளம்பரச் செய்தியை எட்டுவிக்கிறது. நாட்டளவு விளம்பரத்திற்கும், மாநில அளவு விளம்பரத்திற்கும் இது ஏற்ற சாதனமாகும்.

வானொலி விளம்பரம் சுவைபட இருக்க வேண்டும். அதற்கு மகிழ்விக்கும் பண்பு இருப்பது இன்றியமையாதது. பயனுள்ள கருத்துக்களைச் சொல்லுவதாகவும் அது அமைய வேண்டும். அது புதுப்புது முறைகளைப் புகுத்துவதாகவும் இருப்பது நல்லது. கேட்டு மகிழ மக்கள் வானொலியை நாடுகின்றனர். எனவே வானொலி விளம்பரம் இசை, பாட்டு, உரையாடல், பேட்டி போன்ற நிகழ்ச்சிகளைப் பயன்படுத்தி மகிழ்விக்கத்தக்க வகையில் அமைந்திருக்க வேண்டும். இந்த விளம்பரங்கள் நேயர்கள்

விரும்பிக்கேட்கும் நிகழ்ச்சிகளுக்கு ஊடே ஒலிபரப்பப்பட வேண்டும். இந்த விளம்பரங்களை அமைப்பதில் நேயர்களின் உளவோட்டம் (Psychology) முக்கிய இடம் வகிக்கிறது. நமது நாட்டிலுள்ள அனைத்திந்திய வானொலி, வாணிக விளம்பரங் களை ஒலிபரப்பி வருவதை நாம் அறிவோம்.

திரைப்பட விளம்பரம்

அண்மைக் காலத்தில் திரைப்படம் திறம்பட்ட செல்வாக்கு மிக்க விளம்பரச் சாதனமாக எழுந்துள்ளது இது மாநகர், நகரங்கள், ஏன், கிராமப்புறங்களிலுள்ள மக்களுக்குக்கூட விளம்பரச் செய்தியைத் தாங்கிச் செல்லுகிறது. திரைப்பட விளம்பரம் என்பது செய்தியைப் பறைசாற்றுவதற்காக எடுக்கப்பட்டு, திரையரங்கு களில் காண்பிக்கப்பெறும் குறுந் திரைப்படங்களைக் குறிக்கிறது. இந்த குறுந் திரைப்படங்கள் காட்சிக்குரிய முறையான திரைப் படங்களைத் திரையிடும் முன்னர் காண்பிக்கப்படுகின்றன. திரைப்பட விளம்பரத்தின் மையப்பொருள், விளம்பரச் சரக்கு சார்ந்த நிறுவனத்தின் புகழை எடுத்துக்காட்டுவதாகவோ, சரக்கின் செய்முறையைத் தீட்டிக் காட்டுவதாகவோ, அச் சரக்கைப் பிறர் எவ்வாறு பயன்படுத்தி இன்புறுகின்றனர் என்பதை ஓவியமாக்குவதாகவோ இருக்கலாம். அது சரக்கை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதைச் செய்து காட்டித் தெளிவு படுத்தும் பாங்கிலும் அமையலாம். மையப்பொருள் எதுவாயினும், அத்திரைப்படம் சரக்கின் தரம், உயர்வு, ஒப்பீடற்ற சிறப்பு ஆகியவற்றை அதைக் காண்போர் தம் உள்ளங்களில் ஆழமாகப் பதியவைக்கும் ஆற்றல் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

திரைப்பட விளம்பரம் மாதக் கணக்கில், ஏன், ஆண்டுக் கணக்கில்கூடத் திரும்பத்திரும்பக் காண்பிக்கப்படுவதால் அதற்கு நினைவில் தங்க வைக்கும் ஆற்றல் உண்டு. மக்களுக்குச் சலிப்பு ஏற்படாமல் இருப்பதற்காக அதன் மையப்பொருளையோ, நடிக்கும் ஆள்களையோ, படம் பிடிக்கப்படும் சூழல்களையோ தேவையானபொழுது மாற்றிப் புதியபுதிய விளம்பரத் திரைப்படங் களை உருவாக்குவது நல்லது. திரைப்பட விளம்பரம் காண்போரை மகிழ்விக்கும் ஆற்றல் பெற்றிருக்க வேண்டும். அது பயனுள்ள கருத்துக்களைச் சொல்லுவதாகவும் அமைய வேண்டும். அது காண்போரின் உள்ளம் கொள்ளை கொள்ளும் பெற்றியைக் கொண்டிருப்பது நல்லது. புதிய சரக்குகளைப் புகுத்துவதற்கு இது மிகவும் ஏற்ற சாதனமாகும். இது செலவுமிக்க சாதன மாதலால் இதைக் கவனமாகப் பயன்படுத்துவது இன்றியமை யாதது.

விளம்பரத் திரைப்படங்கள் தவிர, திரைப்பட அரங்குகள் ஒவ்வொரு காட்சியிலும் திரைக்காட்சி வில்லைகளைக் (Cinema Slides) காண்பிப்பதை நாம் கண்டிருக்கிறோம். இந்த விளம்பரம் சுருக்கமாகவும், கவர்ச்சியாகவும் இருக்க வேண்டும். காண்போர் உள்ளங்களில் சலிப்புணர்ச்சி எழாமல் இருப்பதற்காகத் தக்க இடைவெளியில் இந்தத் திரைக்காட்சி விளம்பர வில்லைகளை மாற்றிக் கொண்டே இருப்பது பயன் தரத்தக்கது.

தொலைக்காட்சி விளம்பரம்

தொலைக்காட்சி விளம்பரம் அண்மையில் தோன்றிய முக்கியமான வளர்ச்சியாகும். பொருளாதார வளர்ச்சியில் முன்னணியிலுள்ள நாடுகளில் பல்வகை விளம்பரத்திற்காகும் மொத்தச் செலவில் பதினைந்திலிருந்து இருபது விழுக்காடு வரை இதற்காகச் செலவிடப்படுகிறது. தொலைக்காட்சி கண்ணுக்கும் செவிக்கும் ஒருங்கே விருந்தளிக்கிறது. திரைப்பட விளம்பரம் போன்று, தொலைக்காட்சி விளம்பரமும் அசைவைப் (Movement) பெற்றிருக்கிறது. அசைவு, கண்ணையும் கருத்தையும் பறிக்கும் ஆற்றல் பெற்றது. வானொலி விளம்பரம் போல, தொலைக்காட்சி விளம்பரமும் நாட்டளவிலோ மாநில அளவிலோ காண்பிக்கப்படுமாறு அமைக்கப்படலாம்.

தொலைக்காட்சியும் ஓர் உள்மனை விளம்பரச் சாதனமே. இதுவும் அதைக் காண்போரின் இல்லங்களுக்கே அதன் செய்தியைத் தாங்கிச்செல்லுகிறது. இது அதன் நேயர்களுக்கு அவர்கள் ஓய்வாகவும் மகிழ்ச்சியோடும் அதன் நிகழ்ச்சிகளைக் கண்ணுறும் பொழுது தக்க விளம்பரச் செய்திகளை எட்டு விக்கிறது. இது சரக்கின் நற்கூறுகளையும் உயர்வையும் பளிச்செனக் காட்டலாம். இது சரக்கைப் பயன்படுத்த வேண்டும் விதத்தையும் தெளிவாகக் காண்பிக்கலாம்.

தொலைக்காட்சி விளம்பரம் மகிழ்வூட்டுவதாகவும் ஆர்வத்தைப் பெருக்குவதாகவும் இருத்தல் வேண்டும். அதற்காக அது ஓவியம், ஆடல்பாடல், உரையாடல், விளையாட்டு நிகழ்ச்சிகள் போன்ற தக்க வழிமுறைகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். அது இந்த விளம்பர நிகழ்ச்சிகளில் முன்னணி யிலுள்ள திரைப்பட நடிகர்-நடிகையர், விளையாட்டு வீரர் களைச் சேர்த்துக் கொள்ளுவதன் மூலம் மக்களைப் பெரிதும் வசப்படுத்தும் சாதனமாக அமையக்கூடும். தொலைக்காட்சி விளம்பரம் திறன்மிக்கது, அதிகமான மக்களைக் கவரவல்லது என்பதை எவரும் மறக்கவோ மறுக்கவோ இயலாது.

தொலைக்காட்சி விளம்பரம் செலவுமிக்க சாதனமாகும். தொலைக்காட்சியே ஓர் ஆடம்பரப்பொருளாக மதிக்கப்பெறும்

நாடுகளில், அதன் விளம்பரம் ஒரு சில பணக்காரர்களுக்கே எட்டக்கூடும். சிலபோழ்து, அதன் விளம்பரம் மிகவும் சுவைபட இருப்பதால், காண்போர் உள்ளம் சரக்கை விடுத்து நிகழ்ச்சியிலேயே ஒன்றிப்போகக்கூடும் குறைபாடு இருப்பது அறியற்பாலது.

சாளரக் காட்சி (Window Display)

சாளரக் காட்சி சில்லறை வாணிகருக்கேற்ற விளம்பரச் சாதனமாகும். இது சிக்கனமும் ஆற்றலும் மிக்கது. இது கவர்ச்சியும் குறிப்பாகவுணர்த்தும் ஆற்றலும் பெற்றுள்ளது. இது விற்பனையையும் நிறுவனத்தின் நற்பெயரையும் (Goodwill) பெருக்க வல்லது.

சாளரக் காட்சி என்பது நன்கு அலங்கரிக்கப்பெற்ற கண்ணாடிச் சாளரங்களில் பொருள்களைக் கவினுறப் பார்வைக்கு எடுப்பாக இருக்கும் வண்ணம் அடுக்கி வைப்பதைக் குறிக்கிறது. இச்சாளரங்கள் கடைமுகப்பிலோ, திரைப்படஅரங்கு, இரயில் நிலையம் போன்று மக்கள் திரள்திரளாக வந்து செல்லும் இடங்களிலோ அமைக்கப்படுகின்றன. இந்த அலங்காரமும் காட்சியும் சுவைபட அமைக்கப்படுதல் வேண்டும். கடையில் விற்கப்படும் பலவகைப் பொருள்களுக்கு எடுத்துக்காட்டாக, இருக்கும்வண்ணம் எவ்வளவு சரக்குகளைக் காட்சிக்கு வைக்க இயலுமோ அவ்வளவு வைத்தல் நன்று. அதேபோழ்து சாளரக் காட்சி, சரக்குகளை நெருக்கமாகவும் கும்பலாகவும் இட்டு வைக்கும் தோற்றம் தரக்கூடாது. ஒவ்வொரு பொருளோடும் அதனுடைய விலையையும் காட்சிப்படுத்துவது நல்லது. பழுதுற்ற சரக்குகளோ கறைபட்ட பொருள்களோ காட்சியில் இடம்பெறவே கூடாது. செம்மையான சாளரக் காட்சியில் கவர்ச்சி, கலையுணர்வு, என்ற நன்முத்திரைகள் பொறிக்கப் பெற்றிருக்க வேண்டும். அது வழிச்செல்வோரின் கண்கவர்ந்து, கருத்தையும் ஆட்கொண்டு, அவர்களிடையே தேவைகளை உருவாக்கும் வலிமை பெற்றிருக்கவேண்டும். கண்ணுக்கினிய வண்ணம் தீட்டியும், கவின்மிக்க ஒளி வேலைப்பாடு அமைத்தும், சாளரக் காட்சியின் கவர்ச்சியைப் பெருக்குவது நன்று.

சாளரக் காட்சி மூலம் பொருள்களின் பயன்பாட்டைத் தெளிவுபடுத்தலாம். அக்காட்சியிலுள்ள, பொருள்களையும், அவை அங்கு வைக்கப்படும் நேர்த்தியையும் அடிக்கடி மாற்றுவது நல்லது. அப்பொழுதுதான் சாளரக் காட்சி நாள்பட்ட தோற்றம் பூண்டிராமல் இருக்கும். சிறந்த சாளரக் காட்சி அந்த நிறுவனத்தின் மதிப்பை உயர்த்துவது திண்ணம். மேலும் அதிலுள்ள பொருள்கள், அவற்றின் பயன், விலை ஆகியவற்றை மக்கள் பார்த்துப்பார்த்துப் பழகிவிடுவதால், அவற்றைப் பிறகு

வாங்க எண்ணும்போது அவர்கள் விற்பாண்மையரிடம் ஐயப்பாடான வினாக்களை எழுப்பிக்கொண்டிருக்கமாட்டார்கள்; சாளரக் காட்சியிலுள்ள அதே மாதிரிப் பொருள்களை விற்பது விற்பாண்மையருக்கும் (Salesmen) எளிதாக இருக்கும்.

இறுதிக் கருத்துக்கள்

மேலே சொன்ன சாதனங்கள் தவிர, சுற்றுக் கடிதம், விற்பனைக் கடிதங்கள், விலையேடு (Catalogue), சந்தை, கண்காட்சி போன்ற முக்கியமான ஏனைய விளம்பரச் சாதனங்களும் உள. மேலும் நமது சரக்குகளின் தோற்றம், நாம் அனுப்பும் கடிதங்களின் தோற்றம், நமது பணியாளர்களின் தோற்றம், நடத்தை ஆகியவையும் நமக்குச் சிறந்த விளம்பரத்தைத் தேடித் தருகிறது. அழகாகக் கட்டுமம் செய்த சரக்கு, நேர்த்தியாகத் தட்டச்சு செய்த கடிதம், மிடுக்காகத் தோன்றும் மேலாண்மையர் (Manager) ஆகிய சிறப்புகள், நமது நிறுவனத்தின் மதிப்பைப் பெருக்கும் என்பதில் சற்றும் ஐயமில்லை. இலவசமாக மாதிரிப் பொருள் (Sample) அனுப்புதலும் ஒரு வகை விளம்பரமே. சுருக்கம் கருதி, இவற்றையெல்லாம் விரிவாக, நாம் இந்நூலில் காணவில்லை.

விளம்பரத்திற்காகப் பெரும் பணம் செலவிடுவது மட்டுமே போதாது. விளம்பரத்தினால் எழும் பயனையும் கூர்ந்து கவனித்து வரவேண்டும். விளம்பரத்தின் விளைவாக விற்பனை எவ்வளவு பெருகியிருக்கிறது. என அவ்வப்போது கவனமாக அளவிட்டறிய வேண்டும். விளம்பரத்திற்கு இடையறாக் கவனமும், பின்தொடர் செயல்பாடும் (Follow-up Action) இன்றியமையாதவை. விளம்பரம், பேசா விற்பாண்மை, (Silent Salesmanship) என உயர்வாகக் கருதப்படுகிறது, சரக்கு அதுவாகவே விற்றுக்கொள்ளாது; அதை ஒருவர் விற்க வேண்டும்; அதற்கு விளம்பரம் இன்றியமையாதது.

வினாக்கள்

1. விளம்பரம் என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்கள் யாவை?
2. சிறந்த விளம்பரத்தின் இயல்புகள் யாவை?
3. அச்சு விளம்பரம் என்றால் என்ன? அதன் நன்மைகள் குறைபாடுகளைத் தெளிவுபடுத்துக.
4. புறமனை விளம்பரம் எனப்படுவது யாது? அதன் நற்கூறுகளையும் குறைபாடுகளையும் விளக்குக.
5. விளம்பரச் சாதனம் என்ற முறையில் வானொலி, திரைப்படம், தொலைக்காட்சி இவற்றின் முக்கியத்துவத்தைத் தனித்தனியே விளக்குக.
6. சாளரக் காட்சி என்றால் என்ன? விளம்பரச் சாதனம் என்ற முறையில் அதன் முக்கியத்துவத்தை விவரிக்க.

BIBLIOGRAPHY

1. Commerce—Its Theory and Practice (Eighth Revised Edition) (Cassel, London) — S. Evelyn Thomas
2. Principles and Practice of Commerce. (Sir Isaac Pitman & Sons Ltd., London) — J. Stephenson
3. Introduction to Economics (London Butterworth) — Cairn Cross
4. Principles of Economics (Vikas Publishing House) — K. P. M. Sundaram
5. Indian Economy (Fourteenth Revised Edition) (S. Chand & Company Ltd., New Delhi) — Ruddar Datt and K. P. M Sundaram
6. Business Organisation and Industrial Management (Progressive Corporation (P) Ltd., Bombay.) — S. R. Davar
7. Fundamentals of Business Organisation and Management (Ninth Revised Edition) (Sultan Chand & Sons, New Delhi-2). — Y. K. Bhushan
8. A Manual of Mercantile Law (S. Chand & Co., New Delhi) — M. C. Shukla
9. A Text Book of Commerce (Ninth Edition) (R. Chand & Co.) — J. C. Sinha and V. N. Mugali

தமிழ்நாட்டுப் பாடநூல் நிறுவனம்

கற்க கசடற